

Consultoría en entorno SAP

Logística de Compras y Ventas

N.02

CURSO 18/19

- ¿Quiénes somos?
- Metodología
- Contenido del curso
- Características del curso
- Temario

3
5
6
7
8



 www.ludustic.es

 formacion@ludustic.es

ENTIDADES COLABORADORAS:



Fundación Tripartita
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO

Centro homologado para la formación bonificada



Centro homologado para impartir cursos de mediación civil y mercantil



Centro homologado por el SEPE para impartir cursos con certificado de Profesionalidad



Agencia de colocación autorizada nº0300000055

Quiero formarme,

¿Por qué elegir LUDUSTIC?

LUDUSTIC es una empresa joven y dinámica de reciente creación que aspira a marcar un punto y aparte en el sector de la enseñanza y difusión de las Tecnologías de la información y de la Comunicación (TIC).

Muchos factores dependen de la elección final a la hora de contratar un curso: Precio, horario, modelo formativo...etc. No se trata de una decisión sencilla pero para ayudarte, **LUDUSTIC**, te propone algunas claves que te permitirán valorar mejor nuestra oferta.

PROFESORADO ESPECIALIZADO

Aunque nuestro corto periodo de vida podría resultar un 'handicap', no somos precisamente nuevos en esto de la enseñanza. Nuestro personal, tanto docente como no docente, posee una **amplia experiencia en el sector educativo** ya que todos provienen del mundo de la Formación.

Nuestros **profesores y tutores** poseen las **certificaciones** necesarias para impartir los cursos con todas las garantías.

EL ALUMNO COMO EJE

Si algo tenemos claro es que lo principal son nuestros alumnos. Queremos ofrecer una **formación innovadora, diferente y única**, y aspira-

mos a hacer a nuestros usuarios partícipes de ella. Nuestra finalidad es la plena satisfacción de nuestro alumnado por eso ofertamos gran variedad de modelos formativos que se adapten lo mejor posible a las exigencias que se nos planteen.

AMPLIA OFERTA DE CURSOS

Dentro de nuestro amplio catálogo podrás encontrar formaciones relacionados con las TIC (Tecnologías de la Información y Comunicación) como nuestros cursos de **Networking, Programación, Diseño...** etc. Como podrás comprobar disponemos de un gran abanico de posibilidades donde encontrarás la formación que estás buscando y que te permitirá mejorar tu **perfil profesional**.

En definitiva, ponemos a tu disposición todos nuestros recursos y talento para tu mayor satisfacción. ●

'...aspira a marcar un punto y aparte en el sector de la enseñanza y difusión de las TIC'



LU:DUSTIC
FORMACIÓN
www.ludustic.es



Metodología

✓ En **LUDUS^{tic}** buscamos las mejores **soluciones docentes** para nuestros usuarios, ya sean empresas o particulares, con el fin de ofrecer una **experiencia formativa individual y única**. Es por ello que no nos limitamos a un sólo tipo de formación, por el contrario, ofrecemos gran variedad de modelos formativos que satisfagan las necesidades de nuestros alumnos.

Formación presencial

El alumno acudirá a la academia en el horario dispuesto y presenciará las clases. Dispondrá, obviamente, de un equipo preparado con el que podrá seguir el curso y realizar las prácticas. Tendrá al profesor a su disposición durante el tiempo que dure la clase y podrá consultar las dudas fuera de horario a través de la plataforma. Es el tipo de formación más clásica.

Formación on-line

Las clases se impartirán a través de internet dentro del horario establecido. El alumno se conectará a la clase a través de nuestra plataforma pudiendo hacerlo cómodamente desde su domicilio o, si así lo desea, desde un ordenador de la academia. En todo momento el alumno tiene al profesor a su disposición durante la clase para consultarle las posibles dudas que le vayan surgiendo. La mayor ventaja de esta modalidad formativa es que las clases siempre quedarán grabadas, de tal manera, que si en algún momento, el alumno, por cualquier razón, no puede acceder en directo, o simplemente quiere repasarlas, podrá ver las clases en diferido. El alumno también podrá consultar sus dudas al profesor fuera de horas de clase a través de la plataforma.

Formación Libre

El alumno dispondrá de acceso a la plataforma de la escuela y, durante un periodo de tiempo convenido, a las grabaciones de las clases del curso contratado, podrá visualizar las mismas en el horario que prefiera y dispondrá también de un tutor que le responderá a sus dudas a través de la plataforma.

En **LUDUS^{tic}** somos conscientes de que cada curso requiere de unas horas determinadas para impartirlo. Es por ello que no **estructuramos nuestros cursos de manera unitaria** con un mismo número de horas y organización. No puede ser igual una formación de diseño gráfico que una de cualquier lenguaje de programación. La duración y organización de cada curso dependerá del criterio de nuestro experto profesorado. De esta manera, evitamos hacer cursos excesivamente largos en los que sobran horas para impartir el temario lo que causa el hartazgo del alumno o cursos con un número de horas escasas donde se imparte el temario de manera demasiado apresurada quemando al alumno.

IMPORTANTE: los pormenores del curso como pueden ser las modalidades formativas o el precio del mismo serán expuestos al alumno por un asesor autorizado **LUDUS^{tic}** en la entrevista previa a la contratación del curso.



Nuestros cursos de Consultor SAP capacitan al alumno para desarrollar labores de consultoría en los distintos módulos de SAP existentes.

Contenido de la especialidad

✓ La especialidad de Consultoría en entorno SAP Logística de Compras y Ventas está compuesto por dos cursos de SAP; a saber: Consultoría en entorno SAP SD (Logística de ventas) y Consultoría en entorno SAP MM (Logística de compras). Cada uno de los cursos que componen la especialidad se puede realizar de manera independiente.

Curso 01: Consultoría en entorno SAP SD (Logística de Ventas)

En este curso aprenderás entre otras cosas a: identificar las unidades organizativas del módulo de ventas y distribución así como de otros módulos que estén relacionados; a crear, modificar y visualizar los datos maestros involucrados en ventas (clientes, materiales, etc.); a crear los grupos de cuentas de clientes; a realizar, modificar y visualizar materiales y cuáles son los datos necesarios para los flujos de ventas; a realizar documentos de venta contra stock y hacer el seguimiento; a conocer cuál es la estructura de un documento de expedición (entrega), cómo se crea y qué pasos hemos de seguir para que esté completo, y asesorar sobre los procedimientos de ventas mediante SAP que se implanten en una organización. Si quieres ver el temario pulsa [aquí](#).

Curso 02: Consultoría en entorno SAP MM (Logística de compras)

Este curso tiene como objetivo cubrir las transacciones y funciones necesarias en el área de planificación de requerimientos de materiales, aprovisionamiento, gestión del inventario, verificación de facturas del proveedor y valoración de materiales. Si quieres ver el temario pulsa [aquí](#).

Características de la especialidad

‘La duración total de la formación es de **180 h.**’

‘Cada uno de los cursos que componen la especialidad se puede realizar de manera independiente.’

Objetivos de la formación

✓ Nuestra especialidad de Consultoría en entorno SAP Logística de Compras y Ventas permitirá a nuestros alumnos **progresar profesionalmente** y obtener una formación en SAP como **Consultor/Implementador de SAP R/3**. Asimismo, complementará el currículum de los perfiles profesionales de las distintas áreas de la empresa (Logística de compras y Logística de ventas) con el dominio del software más utilizado, a **nivel de usuario y consultor**, con lo que aumentarán las posibilidades de progreso profesional y/o de acceso a nuevas oportunidades laborales en el ámbito de la empresa, donde el conocimiento de la herramienta SAP es una de las competencias más demandadas y mejor valoradas.

Requisitos Previos

✓ Para la realización de la formación no se requieren por parte del alumno conocimientos previos de SAP.

Duración

✓ La duración de la especialidad de Consultoría en entorno SAP Logística de Compras y Ventas es de **180 h**, divididas en dos cursos: logística de compras de **100 h** y logística de ventas de **80 h**.

Titulación y certificación

✓ A la finalización de la formación con aprovechamiento, el alumno estará preparado para manejar SAP en los módulos estudiados, entregándosele el correspondiente diploma acreditativo.

Del mismo modo, los alumnos habrán adquirido los conocimientos necesarios para afrontar la certificación SAP TSCM60 correspondiente al curso de Consultoría en entorno SAP SD y la certificación SAP SC_TSCM52_64 correspondiente al curso de Consultoría en entorno SAP MM.

Salidas Profesionales

✓ Los dos cursos que componen esta especialidad son unos de los más demandados dentro del área de consultoría SAP.

Las salidas profesionales más frecuentes podrían ser **responsable del soporte** continuo de los procesos empresariales con SAP en empresas o **consultor implantador** de SAP.



TEMARIOS



Consultor entorno SAP SD (Ventas)

Capítulo 01	INTRODUCCIÓN AL SISTEMA SAP CON ORIENTACIÓN EN MÓDULO SD
	<ul style="list-style-type: none"> · Generalidades de SAP. · SAP ECC y los módulos que lo constituyen. · Navegación por el sistema SAP. · Ayuda e interface de usuario. · Parametrizaciones personales y datos de usuario. · Conceptos válidos en todo el sistema.
Capítulo 02	ESTRUCTURA ORGANIZATIVA Y RESUMEN DE PROCESOS
	<ul style="list-style-type: none"> · Estructuras organizativas. · Estructura de la empresa en comercial. · Organización en la expedición y el transporte. · Organización interna de ventas. · Asignación de la estructura con finanzas. · Asignación de la estructura con gestión de materiales. · Resumen de procesos de ventas. · Procesos estándares. · Flujo de documentos. · Circuitos comerciales.
Capítulo 03	DATOS MAESTROS DEL CICLO COMERCIAL
	<ul style="list-style-type: none"> · Concepto de datos maestros. · Maestro de clientes. · Interlocutor comercial. · Maestro de materiales. · Registro info del cliente y del material. · Datos maestros de condiciones para la determinación de precios. · Datos maestros adicionales. · Determinación de datos. · Log de datos incompletos.

Continúa...

Consultor entorno SAP SD (Parte 02)

Capítulo 04	TRATAMIENTO DE LOS PROCESOS DE VENTAS
	<ul style="list-style-type: none"> · Tratamiento de ventas. · Tratamiento de preventas. · Fuentes de información de pedidos de ventas. · Procesamiento de pedidos de ventas. · Verificación de disponibilidad. · Fabricación sobre pedido. · Operaciones comerciales especiales. · Contratos marco. · Determinación, listado y exclusión de materiales..
Capítulo 05	GESTIÓN DE LOS PROCESOS DE EXPEDICIÓN
	<ul style="list-style-type: none"> · Tratamiento de expediciones. · Entrega de salida. · Resumen del proceso de entrega. · Picking. · Salida de mercancías. · Embalaje. · Devoluciones. · Programación de la expedición. · Tratamiento de transporte.
Capítulo 06	ANÁLISIS Y TRATAMIENTO DE LA FACTURACIÓN
	<ul style="list-style-type: none"> · Tratamiento de documentos de facturación. · Creación de facturas. · Tratamiento de reclamaciones. · Métodos de creación de documentos. · Formas de liquidación. · Operaciones comerciales especiales: factura proforma y venta al contado. · Planes de facturación. · Interface SD/Fl.

Continúa...

Consultor entorno SAP SD (Parte 03)

Capítulo 07	DETERMINACIÓN DE PRECIOS Y REPORTES
	<ul style="list-style-type: none"> · Técnica de condiciones en la determinación de precios. · Registros de condición. · Análisis de precios. · Funciones especiales para la determinación de precios. · Clases de condición especiales. · Clases de condición estadísticas. · Impuestos. · Análisis para procesos comerciales.
Capítulo 08	INTRODUCCIÓN A LA PARAMETRIZACIÓN Y TIPS PARA EL CONSULTOR SAP
	<ul style="list-style-type: none"> · Customizing en general · Servicios SAP / · Roles y Perfiles · Metodología ASAP · Modificaciones del sistema · Solution Manager
Capítulo 09	ESTRUCTURA ORGANIZATIVA Y DATOS MAESTROS
	<ul style="list-style-type: none"> · Estructura organizativa · Asignación de la estructura organizativa. · Grupo de cuentas. · Interlocutor comercial. · Tipo de material. · Clases de mensaje. · Datos maestros comunes
Capítulo 10	PARAMETRIZACIÓN EN VENTAS
	<ul style="list-style-type: none"> · Principios básicos del control de procesos empresariales. · Función de la clase de documento de ventas. · Función del tipo de posición. · Función del tipo de reparto · Operaciones comerciales especiales. · Configuración de Funciones de interlocutor. · Determinación de materiales, listado y exclusión de materiales

Continúa...

Consultor entorno SAP SD (Parte 04)

Capítulo 11	PARAMETRIZACIÓN DE LOS PROCESOS DE EXPEDICIÓN
	<ul style="list-style-type: none"> · Bases en la expedición · Función de la clase del documento de entrega. · Tipos de posición de la entrega. · Picking de entregas de salida. · Funciones especiales en el tratamiento de entregas. · Practicas SAP SDActividades Prácticas. · Parametrización del transporte
Capítulo 12	PARAMETRIZACIÓN EN LA FACTURACIÓN
	<ul style="list-style-type: none"> · Integración del documento de facturación en la cadena de procesos de Comercial. · Control de la clase de factura · Clases de factura en el tratamiento de reclamaciones. · Listas de facturas, Factura proforma y Venta al Contado. · Plan de Facturación. · Determinación de cuentas · Gestión de anticipos y pago a plazo · Interface SD/FI
Capítulo 13	PARAMETRIZACIÓN DE LA DETERMINACIÓN DE PRECIOS
	<ul style="list-style-type: none"> · Técnica de condiciones en la determinación de precios. · Configuración de la determinación de precios. · Clases de condición · Secuencias de acceso y Tablas de acceso. · Funciones especiales. · Impuestos. · Acuerdos sobre determinación de precios y rappels. · Bonificación especie.
Capítulo 14	FUNCIONALIDADES DEL CONTROL DEL SISTEMA COMERCIAL
	<ul style="list-style-type: none"> · Flujos de datos y Control de copia · Control de los Textos · Etc.

Consultor entorno SAP MM (Logística de Ventas)

Capítulo 01	INTRODUCCIÓN AL SISTEMA SAP CON ORIENTACIÓN EN MÓDULO MM
	<ul style="list-style-type: none"> · Acceso al sistema SAP. · Sistemas ERP y generalidades de SAP. · Descripción e Integración de módulo de SAP. · Generalidades de utilización. · Objetos gráficos de la pantalla y su utilización. · Búsqueda de Información y Ayuda.
Capítulo 02	ESTRUCTURA DE LA ORGANIZACIÓN
	<ul style="list-style-type: none"> · Definición de la estructura de la organización. · Definición de Mandante y Sociedad. · Definición de Centro y Almacén. · Definición de Organizaciones y Grupos de Compras. · Estructura de la Organización desde el punto de vista físico. · Estructura de la Organización desde el punto de vista funcional.
Capítulo 03	MAESTRO DE DATOS - MATERIALES Y PROVEEDORES
	<ul style="list-style-type: none"> · Concepto de Maestro de Datos. · Información general del Maestro de Materiales. · Definiciones básicas de los Materiales. · Definición y creación de materiales. · Extender materiales a nuevos Centros y Vistas. · Actualización y Reportes de datos de materiales. · Maestro de datos de Proveedores. · Creación de un nuevo Proveedor. · Extender un proveedor a Sociedades y Org. de Compras.

Continúa...

Consultor entorno SAP MM (Parte 02)

Capítulo 04	PROCESO DE COMPRAS - ESTRUCTURA Y FUNCIONALIDADES
	<ul style="list-style-type: none"> · Estructura de la Organización de Compras. · Etapas y documentos del proceso de compras. · Estructura de los Documentos. · Estructura y descripción de los Documentos. · Descripción y ejemplos de Documentos de compra. · Creación de Documentos, Barras de herramientas y Menús. · Creación de Documentos sin Referencia. · Creación de Documentos con Referencia.
Capítulo 05	GESTIÓN DE SOLICITUDES DE PEDIDO
	<ul style="list-style-type: none"> · Generalidades del documento. · Tipos de adquisición de bienes. · Creación de SolPed sin Referencia. · Información principal del Documento. · Creación de SolPed con Referencia. · Tipos de Imputación en documentos de compra. · Principios Básicos de Estrategias de Liberación. · Listados de Solicitudes de Pedido (Reporting).
Capítulo 06	GESTIÓN DE PEDIDOS DE COMPRAS
	<ul style="list-style-type: none"> · Generalidades del documento. · Categorías y determinación de ítems y procesos especiales. · Creación del Documento sin Referencia. · Información principal del Documento. · Creación del Documento con Referencia. · Salidas de Información mediante Mensajes. · Principios Básicos de Estrategias de Liberación. · Listados de Pedidos de Compras (Reporting).

Continúa...

Consultor entorno SAP MM (Parte 03)

Capítulo 07	PROCESAMIENTO DE MOVIMIENTOS DE MERCADERÍA
	<ul style="list-style-type: none"> · Generalidades del documento. · Tipos de Movimientos de mercadería. · Creación del Documento. · Asignación y análisis de tipos de stock. · Opciones y ejemplos de Clases de Movimientos. · Documento Contable e impacto en el Módulo FI. · Listados de Materiales y Movimientos (Reporting).
Capítulo 08	PROCEDIMIENTO DE VERIFICACIÓN DE FACTURAS
	<ul style="list-style-type: none"> · Generalidades del documento. · Descripción y Características de la Facturación. · Procedimiento de creación del documento. · Visualización y Bloqueo de las Facturas. · Facturación de Gastos Planeados y No Planeados. · Listados de Facturas (Reporting).
Capítulo 09	ESTRUCTURA ORGANIZATIVA Y DATOS MAESTROS
	<ul style="list-style-type: none"> · Acceso al sistema SAP. · Introducción a la parametrización de SAP. · Acceso a la transacción SPRO y su Estructura General. · Utilización de la Ayuda y Órdenes de Transporte. · Estructura de la Empresa. · Definición de los objetos de la Estructura. · Actualización del período para la Gestión de Materiales.

Continúa...

Consultor entorno SAP MM (Parte 04)

Capítulo 10	PARAMETRIZACIÓN DE MATERIALES Y PROVEEDORES
	<ul style="list-style-type: none"> · Definición de Tipos de Materiales. · Definición de Grupos y Rangos de números. · Definición de Grupos de artículos/externos y Claves de Compra. · Definición de Grupos de Cuentas de proveedores. · Definición de Rangos de números para proveedores. · Definición de Estructura de Pantallas y Campos. · Definición de Condiciones de pago para Compras. · Introducción y Análisis de Tablas de SAP - Parte 1.
Capítulo 11	PARAMETRIZACIÓN DE LA DETERMINACIÓN DE PRECIOS
	<ul style="list-style-type: none"> · Técnica de condiciones en la determinación de precios. · Configuración de la determinación de precios. · Clases de condición · Secuencias de acceso y Tablas de acceso. · Funciones especiales. · Impuestos. · Acuerdos sobre determinación de precios y rappels. · Bonificación especie.
Capítulo 12	PARAMETRIZACIÓN DE LAS SOLICITUDES DE PEDIDO
	<ul style="list-style-type: none"> · Generalidades y Rangos de numeración. · Def. de Tipos de Documentos para Solicitudes de Pedidos. · Def. de Formato de imagen por tipo de documento. · Definición de Tipos de Imputación y Estado de Campos. · Determinación de textos para Solicitudes de Pedidos. · Introducción a la Contabilización Automática de documentos. · Etc.

Continúa...


Consultor entorno SAP SD (Parte 05)

Capítulo 13	PARAMETRIZACIÓN DE LAS ESTRATEGIAS DE LIBERACIÓN
	<ul style="list-style-type: none"> · Principios básicos de Configuración de Estrategias de Liberación. · Definición de Características. · Definición de Clases. · Definición de Grupos y Códigos de Liberación. · Definición de Indicadores de Liberación. · Etc.
Capítulo 14	PARAMETRIZACIÓN DE PEDIDOS Y MENSAJES
	<ul style="list-style-type: none"> · Definición de Rangos de números para Pedidos. · Definición de Tipos de Documentos para Pedidos. · Definición de Formato de imagen por tipo de documento. · Determinación de textos para Pedidos. · Etc.
Capítulo 15	PARAMETRIZACIÓN DE MOVIMIENTOS DE MERCADERÍA
	<ul style="list-style-type: none"> · Gestión de stock y sus principios generales de parametrización. · Definición de Clases de documentos. · Selección de formato de campos para movimientos de mercadería. · Definición de actividades y documentos de referencia. · Etc.
Capítulo 16	PARAMETRIZACIÓN DE LA VERIFICACIÓN DE FACTURAS
	<ul style="list-style-type: none"> · Verificación de Facturas y sus principios generales de parametrización. · Definición y Asignación de tipos y numeración de documentos · Definición de las Categorías de Valoración. · Configurar contabilizaciones automáticas de Cuentas contables. · Especificar Bloqueo de Facturas. · Etc.

LU:DUSTIC
FORMACIÓN
www.ludustic.es

 www.ludustic.es

 formacion@ludustic.es

 604 023 826