



ACADEMIA SAP

SD

COM CLÁUDIO MARTINS



OBJETIVOS DO CURSO

- ❖ O presente curso tem como objetivo preparar os alunos para atuarem de forma efetiva com as soluções do SAP SD – Vendas e Distribuição;
- ❖ Resgatar os conceitos dos cenários de vendas e suas diversificações no SAP S/4HANA;
- ❖ Discutir, configurar e testar cenários de SD através da execução prática no sistema;
- ❖ Apresentar o SAP FIORI e alguns App´s relacionados à parte funcional do SD;
- ❖ Ampliar a rede de relacionamentos no mundo SAP de todos os participantes;

SAP SD



PÚBLICO ALVO

- ❖ Interessados em ingressar no mercado de Consultoria SAP iniciando seus conhecimentos em um ambiente baseado na própria ferramenta;
- ❖ Consultores iniciantes do Módulo SD que desejam ampliar seus conhecimentos em Processos de Negócios, Conceitos e Configurações do Sistema;
- ❖ Consultores SAP de outros Módulos que desejam ampliar seus conhecimentos no Módulo de SD;
- ❖ Usuários Chaves de empresas que utilizam SAP como Sistema de Gestão;
- ❖ Usuários Chaves de Projetos de Implementação;

SAP SD



PÚBLICO ALVO

Pré-Requisitos

- ❖ Conhecimentos nos processos básicos Logísticos, de Vendas e de Distribuição;

SAP SD



CONTEÚDO CURSO

❖ Estrutura Organizacional

✓ Definição

- Mandante, Empresa, Organização de vendas, Canal de Distribuição, Setor de Atividade, Local de Expedição, Área de Vendas

✓ Atribuições

- Organização de vendas – empresa
- Canal de distribuição - organização de vendas
- Setor de atividade - organização de vendas
- Formar área de vendas
- Escritório de vendas - área de vendas
- Grupo de vendedores - escritório de vendas
- Organização de vendas - canal distribuição – centro

❖ Dados Mestres no Processo de Vendas e Distribuição

- ✓ Mestre de clientes
- ✓ Mestre de Materiais – Visões de vendas
- ✓ Info Cliente-Material
- ✓ Dados mestre de condições para determinação de preço em ordens do cliente



CONTEÚDO CURSO

Síntese do Processo de Vendas e Distribuição

- ✓ Ordens de Vendas:
 - Criação dos tipos de documentos de vendas:
 - Determinação da Area de Vendas
 - Determinação do Centro Fornecedor, Local de Expedição e itinerário
 - Documentos incompletos
 - Documentos em atraso
 - Modificações nos documentos de vendas
 - Bloqueios:
 - Bloqueio da Remessa, Motivo de recusa
 - Liberação do documento de venda bloqueado no crédito

- ✓ Remessas/Fornecimentos
 - Criação dos tipos de documentos de remessa
 - Criação do Picking
 - Processamento coletivo no Picking
 - Processamento coletivo na saída da mercadoria
 - Documentos incompletos
 - Baixa do estoque (saída de mercadoria)
 - Estorno da saída da mercadoria
 - Contabilização da baixa do estoque



CONTEÚDO CURSO

- ✓ Fatura
 - Criação dos documentos de fatura
 - Processamento coletivo no faturamento
 - Contabilização dos impostos, receitas e despesas
- ✓ Fluxo de documentos
- ❖ **Determinação de processamento coletivo**
- ✓ Criação de remessas/fornecimentos/entregas coletivas e faturas coletivas
- ❖ **Configuração dos documentos de vendas**
- ✓ Ordem de Vendas
 - Definir tipos de doc.vendas
 - Definir intervalos de numeração para docs.vendas
 - Definir motivos de ordem
 - Atribuir tipos documento de vendas e organizações de vendas a motivos ordem
 - Atribuir área de vendas a tipos de documento de vendas
 - Controle de cópia



CONTEÚDO CURSO

- Definir categorias de item (Funções das categorias de itens)
 - Atribuir categorias de item
 - Atribuir motivos recusa a tipos documento vendas e organizações vendas
 - Divisões da remessa
 - Parceiros de Negócios
 - Verificação de Dados incompletos
- ✓ Remessa/Entrega/Fornecimento
- Determinação de local de expedição/dpto.entrada mercadorias
 - Controle de dados incompletos para fornecimentos
 - Definir tipos de remessa
 - Definir categorias de item de remessa
 - Definir intervalos de numeração para remessas
 - Controle de cópia
 - Picking
 - Processo de Picking,
 - Como fazer o picking,
 - Status de picking
 - verificação de Dados incompletos



CONTEÚDO CURSO

✓ Fatura

- Definir tipo de documento de faturamento
- Definir intervalos de numeração para documentos de faturamento
- Atualizar controle de cópia para documentos de faturamento
- Atualizar número máximo de itens de faturamento

❖ Pricing Procedure

✓ Conceitos

✓ Pricing Procedure

- Definir e atribuir esquemas de cálculo
- Atribuir esquemas de documentos a tipos de ordem
- Atribuir esquemas de documentos a tipos de faturamento
- Definir determinação de esquema de cálculo
- Definir tipos de condição para determinação de preços
- Definir sequências de acesso
- Criar tabelas de condições
- Catálogo de campos
- Contabilização de receitas, despesas e impostos



CONTEÚDO CURSO

❖ Criando cenários de vendas S/4

✓ Vendas regulares

- Vendas no mercado interno
- Vendas no mercado externo
- Devolução de vendas
- Vendas triangulares
- Vendas com entrega futura
- Consignação
- Notas de crédito e débito

❖ Criando cenários de vendas Fiori

- Conhecendo os Apps de Vendas e Distribuição
- Aplicando o conhecimento adquiridos dos cenários no S/4 no Fiori
 - Criando ordens de vendas
 - Criando documentos de fornecimentos
 - Fazendo Picking
 - Fazendo baixa de estoque
 - Fazendo faturamento
 - Verificando fluxo de documentos



CONDIÇÕES DE PAGAMENTO

Pessoa Física

- ❖ Parcelamento em até 10x no cartão de Crédito;
- ❖ 5% de desconto para pagamento à Vista

Pessoa Jurídica

- ❖ Pagamento em 21dd após emissão da NF através de transferência bancária;

Inscrições

www.creative-ti.inf.br/formulario

SAP SD



CARGA HORÁRIA E INSTRUTOR

Carga Horária

- ❖ 68 Horas;
- ❖ Disponível na Modalidade Online ao Vivo;



Instrutor

- ❖ Cláudio Martins;
- ❖ Consultor SAP com extensa experiência de mercado;
- ❖ Tecnólogo em Processamento de Dados pela UNIESP;
- ❖ Cursou MBA Executivo em Administração: Gestão da Tecnologia da Informação;
- ❖ Atua como consultor de negócios com foco em SAP desde 2000 no Brasil tendo atuado em várias empresas de diversos setores industriais como: Haifa, BMS (Bristol-Meyers Squibb), Rhodia, Medquimica, Maxion, GE Power Conversion, Birla Carbon, Epson, Loccitane, Syngenta, DAF Trucks entre outras;
- ❖ Ministra treinamentos com foco em SD (Academia SD, Localização Brasil, e Price Procedure);
- ❖ CV do Instrutor – www.creative-ti.inf.br/instrutores

- 💎 *TREINAMENTO ONLINE AO VIVO + VIDEOAULAS*
- 💎 *ACESSO IMEDIATO AO FORMATO VIDEOAULAS*
- 💎 *AMBIENTE **S/4 HANA** DE ALTO DESEMPENHO*
- 💎 *COACHING DE CARREIRA COM COACHES CERTIFICADOS SLAC*
- 💎 *APP VIP DE VAGAS **SAP** EM PRIMEIRA MÃO*
- 💎 *INTRUTORES **SAP** SÊNIOR HÁ MAIS DE 20 ANOS*
- 💎 *CERTIFICADO DE PARTICIPAÇÃO E SUPORTE VIP*
- 💎 *PLATAFORMA DE STREAMING SAP HD 1080P*
- 💎 *GRUPOS VIP DE NETWORKING (+3000 ALUNOS)*
- 💎 *O CENTRO DE TREINAMENTOS COM MAIOR NÚMERO DE DEPOIMENTOS DO MERCADO DE TI*



HALL DE DEPOIMENTOS

"SEM SOMBRA DE DÚVIDAS NÃO TENHO COMO COMPARAR COM NENHUMA OUTRA ESCOLA"

"Olá boa noite Elton, quero agradecer por todo o conhecimento passado para a turma nesse curto período e que para mim se DEUS quiser abrirá portas para que eu possa fazer minha transição de carreira. Já havia feito os módulos MM e WM pela Training e sem sombra de dúvidas não tenho como comparar, eu estou muito focado em transição de carreira e estou estudando para que isso aconteça. Espero que nossa turma mantenha os contatos pois tem só feras ali e como ainda estou começando poderei tirar muitas dúvidas, mas uma vez agradeço por todo o seu conhecimento que foi passado em breve pretendo fazer o EWM..."

Wellington de Souza Garcia
Curso S/4HANA Logistics

”

"O CURSO MUDOU A MINHA VIDA"

"Sensacional, o curso mudou minha vida!"

Luis Francis da Silva Santos
Curso S/4HANA Logistics

”

"JÁ FIZ VÁRIOS CURSOS SAP, MAS NENHUM SE COMPARA COM ESTE"

"Excelente treinamento, onde pude aprender muito e também sanar minhas dúvidas a respeito do S/4HANA. Já fiz vários cursos de SAP, inclusive on-line, mas não se compara com este, que me deixou muitíssimo satisfeita e recomendo demais.."

Sandra Regina Davi
Curso S/4HANA Logistics

”

**CENTENAS DE DEPOIMENTOS EM:
CREATIVE-TI.INF.BR/DEPOIMENTOS**

ENTRE EM CONTATO

Contatos e Informações

- ❖ www.creative-ti.inf.br
- ❖ creative@creative-ti.inf.br

- ❖ (11) 9 6544-0625 – Suporte e Vendas
- ❖ (11) 9 7666-8427 – Solange Garcia
- ❖ (11) 9 6606-3624 – Elton Mello