

SAP Vertrieb (SD) Überblick (6962)

ID 6962 Preis auf Anfrage Dauer 2 Tage

Zielgruppe

Projektleiter, Mitglieder des Projektteams, Mitarbeiter der Fachabteilung, Entwickler, Key User.

- Abrechnungsformen
- Gut-/Lastschriften
- Stornos
- Überleitung an die Finanzbuchhaltung

Voraussetzungen

[SAP Grundlagen - Handhabung \(06936\)](#) oder vergleichbare Kenntnisse. Grundkenntnisse aus dem Vertrieb.

Auswertungen und Berichte:

- Auswertungen zu Vertriebsbelegen
- Standardanalysen

Kursinhalt

Organisationsstrukturen in SD:

- Vertriebsaussenorganisation
- Vertriebsinnenorganisation

Stammdaten:

- Produkte und Dienstleistungen
- Materialstamm
- Geschäftspartner
- Debitorenstamm

Verkauf:

- Anfragen/Angebote
- Rahmenverträge
- Kundenaufträge
- Preisfindung
- Verfügbarkeitsprüfung
- Versand- und Transportterminierung
- Kreditmanagement

Versand:

- Anlegen einzelner Lieferungen
- Bearbeitung des Liefervorrats
- Kommissionierung
- Buchung des Wareneausgangs

Fakturierung:

- Fakturierungsformen

SAP Vertrieb (SD) Überblick (6962)

Weltweite Trainingscenter



Fast Lane Institute for Knowledge Transfer (Switzerland) AG

Husacherstrasse 3
CH-8304 Wallisellen
Tel. +41 44 832 50 80

info@flane.ch, <https://www.flane.ch>