



- :: CVOSOFT IT ACADEMY.
- :: Formación de Profesionales en Sistemas IT.
- :: Área: Capacitación Funcional en Módulo Ventas y Distribución.

Carrera Consultor Funcional en Módulo SD.



MODULO:

Consultor Funcional en Módulo SD. Nivel Avanzado.

Duración: 11 Semanas.

Modalidad: Capacitación Online.

Inscripción: Abierta – Cupos Limitados.

Intégrate al Mundo SAP SD y realizando una completa gestión sobre los procesos de ventas y Distribución en Grandes Empresas.



SD - Nivel Avanzado

En el nivel avanzado de la carrera profundizaremos conceptos vertidos en módulo Inicial y nos enfocaremos íntegramente en la parametrización del módulo, para completar de esta forma los conocimientos necesarios para desarrollarse como un consultor profesional en la materia.

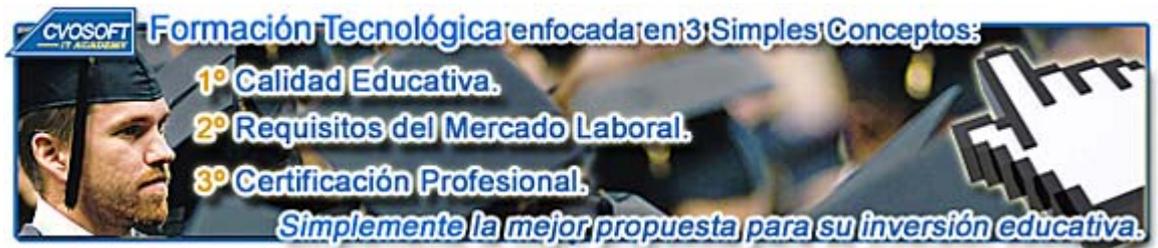


SAP SD

La potencia de SAP está en tus manos.



Nuestros Conceptos de Formación



En nuestra **Academia nos enfocamos en tres criterios básicos**, necesarios para que nuestros estudiantes obtengan el mejor nivel de formación profesional en el área de Sistemas IT.

:: La Calidad Educativa.

- Carreras desarrolladas con materiales de estudio totalmente en **castellano, multimediales y de Excelente Calidad**, con **Actividades prácticas regulares**.
- **Tutorización constante** desde el primer al último día de estudios, llevada a cabo por profesores especialistas en su área de formación.
- **Cronogramas de estudios flexibles** que son adaptados a las necesidades de nuestros estudiantes y modificados cuando ellos lo requieran.
- **Evaluaciones constantes**, con nuestro exclusivo **sistema informes de repaso integrados**, que le ayudarán a fijar correctamente los conceptos esenciales adquiridos en cada unidad.

:: Los Requisitos del Mercado Laboral.

- **Temarios de carreras reforzados** en aquellos ítems que por experiencia, sabemos que poseen más relevancia a la hora de desenvolverse en un ambiente laboral real.
- **Desarrollos de casos prácticos tomados de la vida laboral "real"**, que le ayudarán a resolver situaciones planteadas en ambientes laborales cuando llegue el momento de trabajar para una empresa.
- **Tips** para un desempeño laboral óptimo.

:: La Certificación Profesional:

- Al completar cada módulo el alumno obtiene el certificado de nuestra academia, el diploma correspondiente, la participación en nuestra bolsa de empleo y galería de estudiantes.
- Nuestros **temarios de carrera están basados en los conocimientos necesarios** que lo ayudarán entre otras cosas a obtener la certificación oficial en cada área de estudios.

Temario



El Modulo Consultor Funcional SAP SD Nivel Avanzado está compuesto por el siguiente temario de contenidos:

SEMANA I: Introducción a la parametrización y tips para el consultor SAP.

:: Descripción: En esta semana trataremos las funcionalidades y herramientas que posee la interfaz de parametrización que utiliza diariamente el consultor en su labor de adaptación del sistema.

Le detallaré en esta unidad los accesos, herramientas y guías para la implementación de los objetos de parametrización que posee SAP.

Usted, dispondrá al finalizar la unidad un examen con las bases y fundamentos principales que le servirán como guía para comenzar el camino de Consultor.

- . **Lección 1:** Introducción al sistema de estudios
- . **Lección 2:** 📺 Video Explicación- Presentación del instructor
- . **Lección 3:** Customizing en general / 🟢 **Actividades Prácticas.**
- . **Lección 4:** Servicios SAP / 🟢 **Actividades Prácticas.**
- . **Lección 5:** 📺 Video Explicación - Roles y perfiles
- . **Lección 6:** Metodología ASAP / 🟢 **Actividades Prácticas.**
- . **Lección 7:** Modificaciones del sistema / 🟢 **Actividades Prácticas.**
- . **Lección 8:** Solution Manager / 🟢 **Actividades Prácticas.**

- . **Evaluación de conocimientos.**

SEMANA II: Estructura organizativa y datos maestros.

:: Descripción: En esta unidad nos enfocaremos en que aprenda las relaciones entre las estructuras organizativas relacionadas con el área comercial.

También analizaremos la actualización y funcionalidad de los registros maestros utilizados en el ciclo de ventas y distribución: cliente, interlocutores, material, precios y mensajes.

Nos centraremos en las adaptaciones y parametrizaciones que el sistema ofrece en ambos temas para poder analizar los impactos que realizan en el módulo productivo.

Los gráficos que le presentaré harán muy simple su comprensión.

- . **Lección 1:** Estructura organizativa /  **Actividades Prácticas.**
- . **Lección 2:**  Video Explicación - Asignación de la estructura organizativa
- . **Lección 3:**  Video Explicación- Grupo de cuentas
- . **Lección 4:** Interlocutor comercial /  **Actividades Prácticas.**
- . **Lección 5:** Tipo de material /  **Actividades Prácticas.**
- . **Lección 6:**  Video Explicación - Clases de mensaje /  **Actividades Prácticas.**
- . **Lección 7:** Datos maestros comunes /  **Actividades Prácticas.**

- . **Evaluación de conocimientos.**

SEMANA III: Parametrización en ventas.

:: Descripción: Esta unidad le proporcionará sentido a todas las configuraciones de datos maestros y preparaciones de las unidades organizativas que vimos en la unidad anterior.

Aprenderá a configurar los aspectos fundamentales del punto de partida de todo proceso comercial y las implicancias éstos en el registro de los documentos comerciales.

- . **Lección 1:** Principios básicos del control de procesos empresariales /  **Actividades Prácticas.**
- . **Lección 2:**  Video Explicación- Función de la clase de documento de ventas /  **Prácticas.**
- . **Lección 3:**  Video Explicación - Función del tipo de posición /  **Actividades Prácticas.**
- . **Lección 4:**  Video Explicación - Función del tipo de reparto /  **Actividades Prácticas.**
- . **Lección 5:** Operaciones comerciales especiales /  **Actividades Prácticas.**
- . **Lección 6:**  Video Explicación - Configuración de Funciones de interlocutor /  **Prácticas.**
- . **Lección 7:** Determinación de materiales, listado y exclusión de materiales /  **Actividades Prácticas.**

- . **Evaluación de conocimientos.**

SEMANA IV: Parametrización de los procesos de expedición.

:: **Descripción:** Hemos realizado la configuración de las características fundamentales de los documentos que integran la venta (pedidos), ahora debemos conocer las funciones y versatilidades que presentan los procesos de expedición en todas sus opciones de parametrización.

Espero que les sea de gran utilidad la información de esta unidad y que permita comprender todos los conceptos del **Customizing** de expedición.

- . **Lección 1:**  Video - Bases en la expedición /  **Actividades Prácticas.**
- . **Lección 2:**  Video - Función de la clase del documento de entrega /  **Actividades Prácticas.**
- . **Lección 3:** Tipos de posición de la entrega /  **Actividades Prácticas.**
- . **Lección 4:** Picking de entregas de salida /  **Actividades Prácticas.**
- . **Lección 5:** Funciones especiales en el tratamiento de entregas /  **Actividades Prácticas.**
- . **Lección 6:**  Video - Verificación de disponibilidad /  **Actividades Prácticas.**
- . **Lección 7:** Parametrización del transporte /  **Actividades Prácticas.**

- . **Evaluación de conocimientos.**

SEMANA V: Parametrización en la facturación.

:: **Descripción:** En la unidad que detallaremos a continuación se especificará los aspectos de las clases de documentos de facturación, planes de facturación, procesos especiales de la facturación y por último el impacto en el módulo de la Contabilidad Financiera de SAP.

Esta unidad es una de las más importantes y constituye un eje central en las actividades de consultoría diaria de un profesional del Módulo de SD, por lo que es importante su dedicación al 100% a todos los detalles que la unidad presentará.

- . **Lección 1:** Integración de facturación en la cadena de procesos de Comercial /  **Actividades Prácticas.**
- . **Lección 2:**  Video - Control de la clase de factura /  **Actividades Prácticas.**
- . **Lección 3:**  Video - Clases de factura en el tratamiento de reclamaciones /  **Actividades Prácticas.**
- . **Lección 4:** Listas de facturas, Factura proforma y Venta al Contado /  **Actividades Prácticas.**
- . **Lección 5:** Plan de Facturación /  **Actividades Prácticas.**
- . **Lección 6:**  Video - Determinación de cuentas /  **Actividades Prácticas.**
- . **Lección 7:** Gestión de anticipos y pago a plazos /  **Actividades Prácticas.**
- . **Lección 8:** Interface SD/FI /  **Actividades Prácticas.**

- . **Evaluación de conocimientos.**

SEMANA VI: Parametrización de la determinación de precios.

:: Descripción: Hemos alcanzado la configuración total de los documentos de la gestión comercial (pedidos, entregas y facturas), pero dentro de la gestión comercial una de las aristas más importantes con respecto a funcionalidades es la gestión de precios.

Analizaremos cómo funciona la técnica de condición para la determinación de precios: procedimientos, clases de condición, secuencias, tablas y parámetros que tendremos que configurar para inferir en nuestros desarrollos de precios en las actividades comerciales que enfrenta una organización que comercializa productos y/o servicios.

Además definiremos los procesos especiales que llevan a la configuración de gestiones de precios adicionales por acuerdos con nuestros clientes o políticas/técnicas de comercialización (rappel y bonificación en especie).

- . **Lección 1:** Técnica de condiciones en la determinación de precios /  **Actividades Prácticas.**
- . **Lección 2:**  Video - Configuración de la determinación de precios /  **Actividades Prácticas.**
- . **Lección 3:** Clases de condición
- . **Lección 4:**  Video - Secuencias de acceso y Tablas de acceso /  **Actividades Prácticas.**
- . **Lección 5:** Funciones especiales /  **Actividades Prácticas.**
- . **Lección 6:** Impuestos /  **Actividades Prácticas.**
- . **Lección 7:** Acuerdos sobre determinación de precios y rappels /  **Actividades Prácticas.**
- . **Lección 8:** Bonificación especie /  **Actividades Prácticas.**

- . **Evaluación de conocimientos.**

SEMANA VII: Controlling del módulo de SD.

:: Descripción: La séptima unidad ayuda a cerrar la carrera de consultor SAP SD avanzado dando los parámetros esenciales que tiene el módulo para la customización en todos sus niveles.

En esta Unidad, veremos las funciones del sistema para el flujo de los datos entre documentos y la permisividad de copia entre estos.

Detallaremos cuestiones de mensajes, análisis comerciales, sistema de información de ventas, tablas y desarrollos de queries.

Esta unidad complementará con cierta complejidad los circuitos de las unidades anteriores permitiendo aglutinar todos los conocimientos generando nuestro mejor desarrollo profesional como consultores en la resolución, mejora o implementación que debemos encarar.

- . **Lección 1:** Flujos de datos y Control de copia /  **Actividades Prácticas.**
- . **Lección 2:** Control de los Textos /  **Actividades Prácticas.**
- . **Lección 3:** Log de datos incompletos /  **Actividades Prácticas.**
- . **Lección 4:** Mensajes de salida /  **Actividades Prácticas.**
- . **Lección 5:** Análisis comerciales y sistema de información /  **Actividades Prácticas.**
- . **Lección 6:** Modificaciones del sistema /  **Actividades Prácticas.**
- . **Lección 7:**  Video - Queries /  **Actividades Prácticas.**

- . **Evaluación de conocimientos.**

SEMANA VIII: Entrenamiento para la Certificación SAP SD TSMC60.

:: **Descripción:** En esta unidad se describen las características generales que presenta el examen de certificación SAP SD y se realizarán las prácticas necesarias para que el alumno afronte el examen entrenado de la mejor forma posible.

Alcanzando en esta unidad el final del módulo, le propongo dedicar un esfuerzo adicional, no sólo para aprender lo aquí propuesto sino para refrescar y asociarlo con lo anterior.

- . **Lección 1:** Características del examen de certificación SAP TSMC60
- . **Lección 2:** Simulaciones de exámenes.
- . **Evaluación de conocimientos.**

SEMANA IX: Entrega de Materiales y Bibliografía.

:: **Descripción:** En esta semana le entregaré los materiales complementarios que he preparado para este módulo de estudios, los cuales podrá bajarlos a su Pc, pasarlos a un pendrive y tenerlos siempre presentes de una manera rápida y cómoda.

Le expondré también la bibliografía utilizada para la realización de la carrera.

Y Usted, dispondrá además del tiempo para realizar un repaso general del módulo antes proceder con el examen final de carrera.

Dispondrá además del tiempo necesario para realizar un repaso general del módulo antes proceder con el examen final de carrera.

- . **Sección 1:** Entrega de material complementario, apuntes y manuales de lectura
- . **Sección 2:** Bibliografía Utilizada.
- . **Sección 3:** Preparación para el examen final de este módulo de estudios.
- . **Sección 4:** Otros Cursos y Carreras en CVOSOFT.

SEMANA X: Examen Final.

:: **Descripción:** Esta semana realizará su examen final aprobatorio, pondremos a prueba los conocimientos adquiridos durante su capacitación, si usted realizó sus estudios de manera completa y responsable, el examen final solo supondrá para usted un mero trámite de aprobación.



. Porcentaje de Aprobación: 70%

SEMANA XI: Reservada para Recuperatorios y Disposición de Materiales.

:: **Descripción:** La última semana de la carrera, se encuentra reservada para eventuales recuperatorios que el alumno pueda necesitar, además de esto esta semana es de libre acceso a disponibilidad de contenidos.

Más Información



CARRERA CONSULTOR FUNCIONAL EN MÓDULO SD - Nivel Avanzado.



En nuestra página web podrá encontrar toda la información sobre este módulo de estudios, le invitamos a visitarla e inscribirse.

http://www.cvosoft.com/sistemas_sap_abap/carrera_consultor_funcional_sap_sd_nivel_avanzado.php



Más Información sobre nuestro modelo educativo:

Modalidad Formativa (http://www.cvosoft.com/sistemas_sap_abap/consultoria_sap_capacitacion_profesional_blearning.php)

Preguntas frecuentes (http://www.cvosoft.com/sistemas_sap_abap/centro_capacitacion_esap_preguntas_frecuentes.php)

Planes de Capacitación para empresas (http://www.cvosoft.com/sistemas_sap_abap/consultoria_sap_capacitacion_profesional_empresas.php)

Pautas del servicio (http://www.cvosoft.com/sistemas_sap_abap/estipulaciones_del_servicio/centro_capacitacion_esap_definicion_tipo_servicio.php)

Galería de Alumnos Egresados y Bolsa de empleo Online (<http://www.cvosoft.com/e-sap/certificaciones/index.php>)

Éxitos.

El equipo CVOSOFT IT ACADEMY