



## Documentación y Temario



# CARRERA CONSULTOR SAP SD SENIOR



Duración: 6 meses y medio | 🏆 Triple titulación

Inscripción: Abierta – Cupos Limitados

Exclusivo Modelo Online ★ All Inclusive

*“Fórmese como un Consultor en SAP SD de perfil Senior sobre la tecnología SAP ECC y en la nueva tecnología S/4HANA”*

**SITIO WEB:**

<https://www.cvosoft.com/plancarrera/sd/sr>





# CARRERA CONSULTOR SAP SD SENIOR

## Plan de estudios



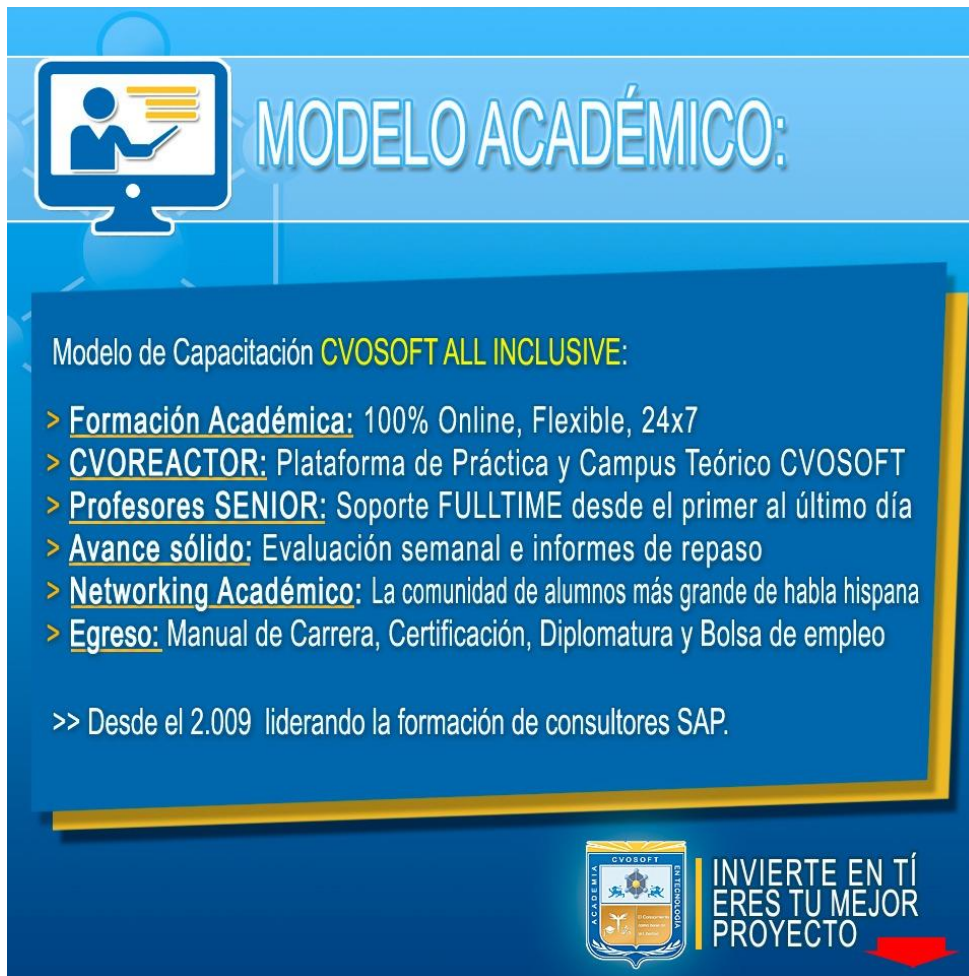
Este plan de carrera está compuesto por tres niveles de formación, los cuales le garantizan contar con los conocimientos requeridos a un Consultor SENIOR en Ventas y Distribución para la Tecnología SAP, de óptimo desempeño para las exigencias del mercado profesional actual.

- **1º Nivel: SD - Inicial:** Dominio de SAP SD a nivel Usuario Clave  
10 Semanas
- **2º Nivel: SD - Avanzado:** Dominio de SAP SD a nivel Parametrizador  
11 Semanas
- **3º Nivel: Máster SD S/4HANA LOGISTIC:** Procesos de Ventas y Distribución en SAP S/4HANA – 5 Semanas | **60% Bonificado**

### **COSTO, FORMAS DE PAGO E INSCRIPCIÓN:**

<https://www.cvosoft.com/plancarrera/sd/sr>

## ► Modelo Académico




**MODELO ACADÉMICO:**

Modelo de Capacitación **CVOSOFT ALL INCLUSIVE:**

- > **Formación Académica:** 100% Online, Flexible, 24x7
- > **CVOREACTOR:** Plataforma de Práctica y Campus Teórico CVOSOFT
- > **Profesores SENIOR:** Soporte FULLTIME desde el primer al último día
- > **Avance sólido:** Evaluación semanal e informes de repaso
- > **Networking Académico:** La comunidad de alumnos más grande de habla hispana
- > **Egreso:** Manual de Carrera, Certificación, Diplomatura y Bolsa de empleo

>> Desde el 2.009 liderando la formación de consultores SAP.



INVIERTE EN TÍ  
ERES TU MEJOR  
PROYECTO

*¡Viva la experiencia de aprender!*

Usted enfóquese en aprender, que absolutamente todo lo que necesita para una formación efectiva está contemplado en nuestro modelo ★★★★★ **ALL INCLUSIVE**

📄 Toda la Información de nuestro **exclusivo modelo pedagógico** en:  
<https://www.cvosoft.com/modelo>

# ▶ Temario SAP SD – Nivel Inicial

**OBJETIVOS:** Dominio de SAP SD a nivel Usuario Clave - 10 Semanas

## :: SAP SD – INICIAL / SEMANA 1: Introducción al Sistema SAP

**Descripción:** En la primera semana aprenderemos que son los sistemas ERP, los distintos productos que ofrece a las empresas y nos concentraremos principalmente en las soluciones para grandes empresas.

- **Clase 1:** Introducción al sistema de estudios
- **Clase 2:** Presentación del Instructor || 📄 Documentación + )) Locuciones + ▶ Vídeo + ● Prácticas
- **Clase 3:** Generalidades de SAP || 📄 Documentación + )) Locuciones + ● Prácticas
- **Clase 4:** SAP ECC y los módulos que lo constituyen || 📄 Documentación + )) Locuciones + ● Prácticas
- **Clase 5:** Navegación por el sistema SAP || 📄 Documentación + )) Locuciones + ● Prácticas
- **Clase 6:** Ayuda e interface de usuario || 📄 Documentación + )) Locuciones + ● Prácticas
- **Clase 7:** Parametrizaciones personales y datos de usuario || 📄 Doc + )) Loc. + ▶ Vídeo + ● Prácticas
- **Clase 8:** Conceptos válidos en todo el sistema || 📄 Doc. + )) Locuciones + ▶ Vídeo + ● Prácticas
- **Clase 9:** Social Break - Dinos quién eres
- **Evaluación de conocimientos**

## :: SAP SD – INICIAL / SEMANA 2: Estructura Organizativa y Resumen de Procesos

**Descripción:** En la segunda semana nos enfocaremos en los distintos elementos organizativos, tanto en comercial como aquellos de finanzas y gestión.

- **Clase 1:** Estructuras organizativas || \.Documentación + )) Locuciones + ●Prácticas
- **Clase 2:** Estructuras organizativas en comercial || \.Doc. + )) Locuciones + ► Vídeo + ●Prácticas
- **Clase 3:** Estructuras organizativas en la expedición y el transporte || \.Doc.+ )) Loc. + ●Prácticas
- **Clase 4:** Organización interna de ventas || \.Documentación + )) Locuciones + ●Prácticas
- **Clase 5:** Asignación de la estructura con finanzas || \.Documentación + )) Locuciones + ●Prácticas
- **Clase 6:** Asignación de la estructura con gestión de materiales || \.Doc.+ )) Loc. + ●Prácticas
- **Clase 7:** Resumen de procesos de ventas || \.Documentación + )) Locuciones + ●Prácticas
- **Clase 8:** Procesos estándares || \.Documentación + )) Locuciones + ●Prácticas
- **Clase 9:** Flujo de documentos || \.Documentación + )) Locuciones + ●Prácticas
- **Clase 10:** Circuitos comerciales || \.Documentación + )) Locuciones + ► Vídeo + ●Prácticas
- **Clase 11:** Social Break - Curso inserción laboral SAP
- **Evaluación de conocimientos**

## :: SAP SD – INICIAL / SEMANA 3: Datos Maestros del ciclo comercial

**Descripción:** En esta semana analizaremos todo lo relativo con datos maestros del ciclo comercial, los datos maestros, entre otros.

- **Clase 1:** Concepto de Maestro de Datos || \.Documentación + )) Locuciones + ●Prácticas
- **Clase 2:** Maestro de clientes || \.Documentación + )) Locuciones + ► Vídeo + ●Prácticas
- **Clase 3:** Interlocutor comercial || \.Documentación + )) Locuciones + ●Prácticas
- **Clase 4:** Maestro de materiales || \.Documentación + )) Locuciones + ► Vídeo + ●Prácticas
- **Clase 5:** Registro info del cliente y del material || \.Documentación + )) Locuciones + ●Prácticas
- **Clase 6:** Datos maestros para la determinación de precios || \.Doc. + )) Loc. + ► Vídeo + ●Prácticas
- **Clase 7:** Datos maestros adicionales || \.Documentación + )) Locuciones + ●Prácticas
- **Clase 8:** Determinación de datos || \.Documentación + )) Locuciones + ●Prácticas
- **Clase 9:** Log de datos incompletos || \.Documentación + )) Locuciones + ●Prácticas
- **Clase 10:** Social Break - Curso neurotécnicas de estudios
- **Evaluación de conocimientos**

## :: SAP SD – INICIAL / SEMANA 4: Ventas

**Descripción:** En esta semana analizaremos cómo se procesan los pedidos de ventas, cuál es la estructura del documento de ventas y las distintas fuentes de información.

- **Clase 1:** Tratamiento de venta. || 📄 Documentación + )) Locuciones + ● Prácticas
- **Clase 2:** Tratamiento de preventas || 📄 Documentación + )) Locuciones + ● Prácticas
- **Clase 3:** Fuentes de información de pedidos de ventas || 📄 Doc. + )) Loc. + ▶ Vídeo + ● Prácticas
- **Clase 4:** Procesamiento de pedidos de ventas || 📄 Documentación + )) Locuciones + ● Prácticas
- **Clase 5:** Verificación de disponibilidad || 📄 Documentación + )) Locuciones + ● Prácticas
- **Clase 6:** Fabricación sobre pedido || 📄 Documentación + )) Locuciones + ● Prácticas
- **Clase 7:** Operaciones comerciales especiales || 📄 Doc. + )) Locuciones + ▶ Vídeo + ● Prácticas
- **Clase 8:** Contratos marco || 📄 Documentación + )) Locuciones + ● Prácticas
- **Clase 9:** Determinación, listado y exclusión de materiales || 📄 Doc. + )) Locuciones + ● Prácticas
- **Clase 10:** Social Break - Curso introducción a las criptomonedas
- **Evaluación de conocimientos**



## :: SAP SD – INICIAL / SEMANA 5: Expedición

**Descripción:** En la quinta semana nos centraremos en los procesos de expedición.

- **Clase 1:** Tratamiento de expediciones || \.Documentación + )) Locuciones + ●Prácticas
- **Clase 2:** Entrega de salida || \.Documentación + )) Locuciones + ► Vídeo + ●Prácticas
- **Clase 3:** Resumen del proceso de entrega || \.Documentación + )) Locuciones + ●Prácticas
- **Clase 4:** Picking || \.Documentación + )) Locuciones + ●Prácticas
- **Clase 5:** Salida de mercancías || \.Documentación + )) Locuciones + ●Prácticas
- **Clase 6:** Embalaje || \.Documentación + )) Locuciones + ●Prácticas
- **Clase 7:** Devoluciones || \.Documentación + )) Locuciones + ► Vídeo + ●Prácticas
- **Clase 8:** Programación de la expedición || \.Documentación + )) Locuciones + ●Prácticas
- **Clase 9:** Tratamiento de transporte || \.Documentación + )) Locuciones + ●Prácticas
- **Clase 10:** Social Break - Curso profilaxis postural
- **Evaluación de conocimientos**

## :: SAP SD – INICIAL / SEMANA 6: Facturación

**Descripción:** En esta unidad veremos todo lo referente a las facturas para el módulo SD.

- **Clase 1:** Tratamiento de documentos de facturación || 📄 Documentación + )) Locuciones + ● Prácticas
- **Clase 2:** Creación de facturas || 📄 Documentación + )) Locuciones + ▶ Vídeo + ● Prácticas
- **Clase 3:** Tratamiento de reclamaciones || 📄 Documentación + )) Locuciones + ● Prácticas
- **Clase 4:** Métodos de creación de documentos de facturación || 📄 Doc.+ )) Loc. + ● Prácticas
- **Clase 5:** Formas de liquidación || 📄 Documentación + )) Locuciones + ● Prácticas
- **Clase 6:** Concepto de Maestro de Datos || 📄 Documentación + )) Locuciones + ▶ Vídeo + ● Prácticas
- **Clase 7:** Planes de facturación || 📄 Documentación + )) Locuciones + ● Prácticas
- **Clase 8:** Interface SD/FI || 📄 Documentación + )) Locuciones + ● Prácticas
- **Evaluación de conocimientos**

## :: SAP SD – INICIAL / SEMANA 7: Determinación de Precios

**Descripción:** En esta semana veremos cómo se determinan los precios, descuentos, recargos, impuestos y fletes en el documento comercial.

- **Clase 1:** Técnica de condiciones en la determinación de precios || 📄.Doc.+ )) Loc. + ●Prácticas
- **Clase 2:** Registros de condición || 📄.Documentación + )) Locuciones + ●Prácticas
- **Clase 3:** Análisis de precios || 📄.Documentación + )) Locuciones + ▶ Vídeo + ●Prácticas
- **Clase 4:** Funciones especiales para la determinación de precios
- **Clase 5:** Clases de condición especiales || 📄.Documentación + )) Locuciones + ●Prácticas
- **Clase 6:** Clases de condición estadísticas || 📄.Documentación + )) Locuciones + ▶ Vídeo + ●Prácticas
- **Clase 7:** Impuestos || 📄.Documentación + )) Locuciones + ●Prácticas
- **Clase 8:** Análisis para procesos comerciales || 📄.Doc. + )) Loc. + ▶ Vídeo + ●Prácticas
- **Evaluación de conocimientos**

## :: SAP SD – INICIAL / SEMANA 8: Preparativos Preliminares

**Descripción:** En esta semana realizaremos la entrega de diversos materiales complementarios útiles para su futuro desempeño profesional, y junto con estos materiales, el Manual de Carrera Consultor en SAP SD – Nivel Inicial desarrollado por la editorial CVOSOFT.

Dispondrá de una semana completa para realizar un repaso general de la teoría, el refuerzo de actividades prácticas y realizar sus consultas finales al instructor, tendrá la oportunidad de prepararse durante una semana lo mejor posible para afrontar el examen final de esta formación.

Temas abordados:

- Repaso general de la teoría
- Refuerzo de actividades prácticas
- Consultas finales al instructor
- Entrega de diversos materiales complementarios útiles para su desempeño profesional



**Entrega del Manual de Carrera:** Se le entregará el Manual de Carrera Consultor en SAP SD – Nivel Inicial desarrollado por CVOSOFT.

🔗 Acceder a la página de este manual:

[https://cvosoft.com/sistemas\\_sap\\_abap/manuales-carreras-cvosoft/manual-sap-sd-inicial.php](https://cvosoft.com/sistemas_sap_abap/manuales-carreras-cvosoft/manual-sap-sd-inicial.php)

## :: SAP SD – INICIAL / SEMANA 9: Examen Final y TDC



Esta semana iniciará el proceso de examen, el cual que garantiza la calidad académica de nuestros alumnos egresados, cuya aprobación requerida con 70/100 (incluye derecho a recuperatorio) y habilita los procesos **TDC (Titulo / Diploma y Certificación)** de CVOSOFT.

- **T: Título:** El alumno egresa con el título: Consultor en SAP SD - Nivel Inicial.
  - **D: Diploma:** El alumno obtiene un diploma de estudios versión imprimible y enmarcable.
  - **C: Certificación:** Certificación bajo número de licencia y web fija, para validación online de sus estudios y referencia en Currículum, incluye soporte tecnológico para integración con LinkedIn.
- + **Bolsa de empleos:** Publicación en bolsa de empleos y patrocinio de su perfil académico logrado.

🔗 Acceder a la galería de alumnos certificados:  
<https://www.cvosoft.com/certificaciones>

## :: SAP SD – INICIAL / SEMANA 10: Reservada para recuperatorios

**Descripción:** La última semana de este módulo de estudios se encuentra reservada para eventuales recuperatorios que el alumno pueda necesitar. Además, esta semana es de libre acceso a disponibilidad de contenidos.



# ▶ Temario SAP SD – Nivel Avanzado

**OBJETIVOS:** Dominio de SAP SD a nivel Parametrizador - 11 Semanas

## :: SAP SD – AVANZADO / SEMANA 1: Introducción a la parametrización y tips para el consultor SAP

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

- **Clase 1:** Introducción al sistema de estudios
- **Clase 2:** Presentación del instructor || \.Documentación + )) Locuciones + ▶ Video + ●Prácticas
- **Clase 3:** Customizing en general || \.Documentación + )) Locuciones + ●Prácticas
- **Clase 4:** Servicios SAP || \.Documentación + )) Locuciones + ●Prácticas
- **Clase 5:** Roles y Perfiles || \.Documentación + )) Locuciones + ▶ Video + ●Prácticas
- **Clase 6:** Metodología ASAP || \.Documentación + )) Locuciones + ●Prácticas
- **Clase 7:** Modificaciones del sistema || \.Documentación + )) Locuciones + ●Prácticas
- **Clase 8:** Solution Manager || \.Documentación + )) Locuciones + ●Prácticas
- **Evaluación de conocimientos**

## :: SAP SD – AVANZADO / SEMANA 2: Estructura organizativa y datos maestros

**Descripción:** En la segunda semana de estudio aprenderemos las relaciones entre las estructuras organizativas y la actualización de los registros maestros utilizados en el ciclo de ventas y distribución.

- **Clase 1:** Estructura organizativa || 📄 Documentación + )) Locuciones + ● Prácticas
- **Clase 2:** Asignación de la estructura organizativa || 📄 Doc. + )) Locuciones + ▶ Video + ● Prácticas
- **Clase 3:** Grupo de cuentas || 📄 Documentación + )) Locuciones + ▶ Video + ● Prácticas
- **Clase 4:** Interlocutor comercial || 📄 Documentación + )) Locuciones + ● Prácticas
- **Clase 5:** Tipo de material || 📄 Documentación + )) Locuciones + ● Prácticas
- **Clase 6:** Clases de mensaje || 📄 Documentación + )) Locuciones + ▶ Video + ● Prácticas
- **Clase 7:** Datos maestros comunes || 📄 Documentación + )) Locuciones + ● Prácticas
- **Evaluación de conocimientos**



## :: SAP SD – AVANZADO / SEMANA 3: Parametrización en ventas

**Descripción:** Esta semana aprenderemos a configurar los aspectos fundamentales del punto de partida de todo proceso comercial y las implicancias éstos en el registro de los documentos comerciales.

- **Clase 1:** Principios básicos del control de procesos empresariales || \.Doc.+ )) Loc. + ●Prácticas
- **Clase 2:** Función de la clase de documento de ventas || \.Doc. + )) Loc. + ► Vídeo + ●Prácticas
- **Clase 3:** Función del tipo de posición || \.Documentación + )) Locuciones + ► Vídeo + ●Prácticas
- **Clase 4:** Función del tipo de reparto || \.Documentación + )) Locuciones + ► Vídeo + ●Prácticas
- **Clase 5:** Operaciones comerciales especiales || \.Documentación + )) Locuciones + ●Prácticas
- **Clase 6:** Configuración de Funciones de interlocutor || \.Doc. + )) Loc. + ► Vídeo + ●Prácticas
- **Clase 7:** Determinación de materiales, listado y exclusión de materiales  
|| \.Documentación + )) Locuciones + ●Prácticas

## :: SAP SD – AVANZADO / SEMANA 4: Parametrización de los procesos de expedición

**Descripción:** En la cuarta semana nos enfocaremos en las funciones y versatilidades que presentan los procesos de expedición en todas sus opciones de parametrización.

- **Clase 1:** Bases en la expedición || 📄 Documentación + )) Locuciones + ▶ Video + ● Prácticas
- **Clase 2:** Función de la clase del documento de entrega || 📄 Doc. + )) Loc. + ▶ Video + ● Prácticas
- **Clase 3:** Tipos de posición de la entrega / ➕ Actividades Prácticas
- **Clase 4:** Picking de entregas de salida / ➕ Actividades Prácticas
- **Clase 5:** Funciones especiales en el tratamiento de entregas / ➕ Actividades Prácticas
- **Clase 6:** Verificación de disponibilidad || 📄 Documentación + )) Locuciones + ▶ Video + ● Prácticas
- **Clase 7:** Parametrización del transporte / ➕ Actividades Prácticas
- **Evaluación de conocimientos**

## :: SAP SD – AVANZADO / SEMANA 5: Parametrización en la facturación

**Descripción:** Esta semana veremos 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.

- **Clase 1:** Integración del documento de facturación en la cadena de procesos de Comercial || 📄.Doc. + )) Loc. + ●Prácticas
- **Clase 2:** Control de la clase de factura || 📄.Documentación + )) Locuciones + ▶ Video + ●Prácticas
- **Clase 3:** Clases de factura en el tratamiento de reclamaciones || 📄.Documentación + )) Locuciones + ▶ Video + ●Prácticas
- **Clase 4:** Listas de facturas, Factura proforma y Venta al Contado || 📄.Doc.+ )) Loc. + ●Prácticas
- **Clase 5:** Plan de Facturación || 📄.Documentación + )) Locuciones + ●Prácticas
- **Clase 6:** Determinación de cuentas || 📄.Documentación + )) Locuciones + ▶ Video + ●Prácticas
- **Clase 7:** Gestión de anticipos y pago a plazos || 📄.Documentación + )) Locuciones + ●Prácticas
- **Clase 8:** Interface SD/FI || 📄.Documentación + )) Locuciones + ●Prácticas
- **Evaluación de conocimientos**

## :: SAP SD – AVANZADO / SEMANA 6: Parametrización de la determinación de los precios

**Descripción:** La sexta semana analizaremos en detalle cómo funcionan las técnicas de condición para la determinación de precios.

- **Clase 1:** Técnica de condiciones en la determinación de precios || \.Doc.+ )) Loc. + ●Prácticas
- **Clase 2:** Configuración de la determinación de precios || \.Doc. + )) Loc. + ► Vídeo + ●Prácticas
- **Clase 3:** Clases de condición || \.Documentación + )) Locuciones + ●Prácticas
- **Clase 4:** Secuencias de acceso y Tablas de acceso || \.Doc. + )) Loc. + ► Vídeo + ●Prácticas
- **Clase 5:** Funciones especiales || \.Documentación + )) Locuciones + ●Prácticas
- **Clase 6:** Impuestos || \.Documentación + )) Locuciones + ●Prácticas
- **Clase 7:** Acuerdos sobre determinación de precios y rappels || \.Doc.+ )) Loc. + ●Prácticas
- **Clase 8:** Bonificación especie || \.Documentación + )) Locuciones + ●Prácticas
- **Evaluación de conocimientos**

## :: SAP SD – AVANZADO / SEMANA 7: Funcionalidades del control del sistema comercial

**Descripción:** Esta semana trataremos las funciones del sistema para el flujo de los datos entre documentos y la permisividad de copia entre estos.

- **Clase 1:** Flujos de datos y Control de copia || 📄 Documentación + )) Locuciones + ● Prácticas
- **Clase 2:** Control de los Textos || 📄 Documentación + )) Locuciones + ▶ Video + ● Prácticas
- **Clase 3:** Log de datos incompletos || 📄 Documentación + )) Locuciones + ● Prácticas
- **Clase 4:** Mensajes de salida || 📄 Documentación + )) Locuciones + ● Prácticas
- **Clase 5:** Análisis comerciales y sistema de información || 📄 Doc. + )) Locuciones + ● Prácticas
- **Clase 6:** Modificaciones del sistema || 📄 Documentación + )) Locuciones + ● Prácticas
- **Clase 7:** Queries || 📄 Documentación + )) Locuciones + ▶ Video + ● Prácticas
- **Evaluación de conocimientos**

## :: SAP SD – AVANZADO / SEMANA 8: Entrenamiento para la Certificación SAP SD

**Descripción:** Le dedicaremos la última semana de entrenamiento a la preparación del examen de certificación de para el módulo SD.

- **Clase 1:** Características del examen de certificación SAP SD || 📄.Doc.+ )) Loc. + ●Prácticas
- **Clase 2:** Simulación de examen || 📄.Documentación + )) Locuciones + ●Prácticas
- **Evaluación de conocimientos**

## :: SAP SD – AVANZADO / SEMANA 9: Preparativos Preliminares

**Descripción:** En esta semana realizaremos la entrega de diversos materiales complementarios útiles para su futuro desempeño profesional, y junto con estos materiales, el Manual de Carrera Consultor en SAP SD – Nivel Avanzado desarrollado por la editorial CVOSOFT.

Dispondrá de una semana completa para realizar un repaso general de la teoría, el refuerzo de actividades prácticas y realizar sus consultas finales al instructor, tendrá la oportunidad de prepararse durante una semana lo mejor posible para afrontar el examen final de esta formación.

Temas abordados:

- Repaso general de la teoría
- Refuerzo de actividades prácticas
- Consultas finales al instructor
- Entrega de diversos materiales complementarios útiles para su desempeño profesional



**Entrega del Manual de Carrera:** Se le entregará el Manual de Carrera Consultor en SAP SD – Nivel Avanzado desarrollado por CVOSOFT.

🔗 Acceder a la página de este manual:

[https://cvosoft.com/sistemas\\_sap\\_abap/manuales-carreras-cvosoft/manual-sap-sd-avanzado.php](https://cvosoft.com/sistemas_sap_abap/manuales-carreras-cvosoft/manual-sap-sd-avanzado.php)

## :: SAP SD – AVANZADO / SEMANA 10: Examen Final y TDC



Esta semana iniciará el proceso de examen, el cual que garantiza la calidad académica de nuestros alumnos egresados, cuya aprobación requerida con 70/100 (incluye derecho a recuperatorio) y habilita los procesos **TDC (Titulo / Diploma y Certificación)** de CVOSOFT.

- **T: Título:** El alumno egresa con el título: Consultor en SAP SD - Nivel Avanzado.
  - **D: Diploma:** El alumno obtiene un diploma de estudios versión imprimible y enmarcable.
  - **C: Certificación:** Certificación bajo número de licencia y web fija, para validación online de sus estudios y referencia en Currículum, incluye soporte tecnológico para integración con LinkedIn.
- + **Bolsa de empleos:** Publicación en Bolsa de empleos y patrocinio de su perfil académico logrado.

🔗 Acceder a la galería de alumnos certificados:  
<https://www.cvosoft.com/certificaciones>

## :: SAP SD – AVANZADO / SEMANA 11: Reservada para recuperatorios

**Descripción:** La última semana de este módulo de estudios se encuentra reservada para eventuales recuperatorios que el alumno pueda necesitar. Además, esta semana es de libre acceso a disponibilidad de contenidos.



## ▶ Temario SD en SAP S/4HANA LOGISTIC

**OBJETIVOS:** Dominar los procesos de Ventas y Distribución en SAP S/4HANA – 6 Semanas

### :: SAP SD S/4HANA / SEMANA 1: Introducción a SAP S/4HANA

**Descripción:** En la primera semana veremos una Introducción a SAP HANA y comenzaremos el enfoque hacia los procesos de ventas y distribución para la suite S/4HANA LOGISTIC.

- **Clase 1:** Introducción al Sistema de Estudio
- **Clase 2:** Presentación del Instructor
- **Clase 3:** La plataforma SAP HANA || 📄 Documentación + )) Locuciones + ▶ Vídeo + ● Prácticas
- **Clase 4:** El sistema SAP S/4HANA || 📄 Documentación + )) Locuciones + ▶ Vídeo + ● Prácticas
- **Clase 5:** La migración del módulo SD a los procesos S/4HANA Logistic  
|| 📄 Documentación + )) Locuciones + ▶ Vídeo + ● Prácticas
- **Clase 6:** SAP Hybris C4C || 📄 Documentación + )) Locuciones + ▶ Vídeo + ● Prácticas
- **Clase 7:** SAP S/4HANA Logistic en Ventas y Distribución  
|| 📄 Doc. + )) Locuciones + ▶ Vídeo + ● Prácticas
- **Clase 8:** Introducción a SAP Fiori || 📄 Documentación + )) Locuciones + ▶ Vídeo + ● Prácticas
- **Evaluación de conocimientos**

## :: SAP SD S/4HANA / SEMANA 2: Las principales innovaciones y simplificaciones en Ventas y Distribución

**Descripción:** En la segunda semana veremos las principales innovaciones y simplificaciones en ventas y distribución.

- **Clase 1:** El resumen de las innovaciones en SD ||  Doc. +  Locuciones +  Vídeo +  Prácticas
- **Clase 2:** La gestión de roles para aplicaciones de SAP S/4HANA Sales  
||  Documentación +  Locuciones +  Vídeo +  Prácticas
- **Clase 3:** Los impactos en la gestión de datos maestros de clientes de Ventas y Distribución  
||  Documentación +  Locuciones +  Vídeo +  Prácticas
- **Clase 4:** Los impactos en la gestión de pedidos de ventas  
||  Documentación +  Locuciones +  Vídeo +  Prácticas
- **Clase 5:** Las nuevas funciones de facturación ||  Doc. +  Locuciones +  Vídeo +  Prácticas
- **Clase 6:** Las simplificaciones del modelo de datos||  Doc. +  Locuciones +  Vídeo +  Prácticas
- **Evaluación de conocimientos**

## :: SAP SD S/4HANA / SEMANA 3: La parametrización en Ventas y Distribución

**Descripción:** En la tercera semana iniciaremos el enfoque sobre los procesos de ventas y distribución en SAP S/4HANA a nivel parametrizador.

- **Clase 1:** La gestión del rendimiento y el análisis en ventas || 📄 Doc. + )) Loc. + ▶ Vídeo + ● Prácticas
- **Clase 2:** SAP CoPilot || 📄 Documentación + )) Locuciones + ▶ Vídeo + ● Prácticas
- **Clase 3:** La migración de datos de SAP SD a S/4HANA Sales  
|| 📄 Documentación + )) Locuciones + ▶ Vídeo + ● Prácticas
- **Clase 4:** Las configuraciones de interlocutores comerciales || 📄 Doc. + )) Loc. + ▶ Vídeo + ● Prácticas
- **Evaluación de conocimientos**

## :: SAP SD S/4HANA / SEMANA 4: Preparativos Preliminares

**Descripción:** En esta semana realizaremos la entrega de diversos materiales complementarios útiles para su futuro desempeño profesional, y junto con estos materiales, el Manual del Máster Sales and Distribution en SAP S/4HANA desarrollado por la editorial CVOSOFT.

Dispondrá de una semana completa para realizar un repaso general de la teoría, el refuerzo de actividades prácticas y realizar sus consultas finales al instructor, tendrá la oportunidad de prepararse durante una semana lo mejor posible para afrontar el examen final de esta formación.

Temas abordados:

- Repaso general de la teoría
- Refuerzo de actividades prácticas
- Consultas finales al instructor
- Entrega de diversos materiales complementarios útiles para su desempeño profesional



**Entrega del Manual de Carrera:** Se le entregará el Manual del Máster Sales and Distribution SAP S/4HANA desarrollado por CVOSOFT.

🔗 Acceder a la página de este manual:

[https://www.cvosoft.com/sistemas\\_sap\\_abap/manuales-carreras-cvosoft/manual-master-sap-s4hana-sales-and-distribution.php](https://www.cvosoft.com/sistemas_sap_abap/manuales-carreras-cvosoft/manual-master-sap-s4hana-sales-and-distribution.php)

## :: SAP SD S/4HANA / SEMANA 5: Examen Final y TDC



Esta semana iniciará el proceso de examen, el cual que garantiza la calidad académica de nuestros alumnos egresados, cuya aprobación requerida con 70/100 (incluye derecho a recuperatorio) y habilita los procesos **TDC (Titulo / Diploma y Certificación)** de CVOSOFT.

- **T: Título:** El alumno egresa con el título: Máster Sales and Distribution en SAP S/4HANA LOGISTIC.
  - **D: Diploma:** El alumno obtiene un diploma de estudios versión imprimible y enmarcable.
  - **C: Certificación:** Certificación bajo número de licencia y web fija, para validación online de sus estudios y referencia en Currículum, incluye soporte tecnológico para integración con LinkedIn.
- + **Bolsa de empleos:** Publicación en Bolsa de empleos y patrocinio de su perfil académico logrado.

🔗 Acceder a la galería de alumnos certificados:  
<https://www.cvosoft.com/certificaciones>

## :: SAP SD S/4HANA / SEMANA 6: Reservada para recuperatorios

**Descripción:** La última semana del módulo de estudios se encuentra reservada para eventuales recuperatorios que el alumno pueda necesitar. Además, esta semana es de libre acceso a disponibilidad de contenidos.

## ▶ Cupón de descuento


### **Cupón 60%OFF** en plan **Carrera Consultor SAP SD Senior**

El presente cupón le ofrece los siguientes beneficios:

- Importante descuento en su formación
- Congelamiento de los precios mientras transcurran sus estudios
- Aseguramiento de cupo y continuidad inmediata entre el avance de los módulos que componen esta formación

### **Activar el cupón y sus beneficios:**

Para iniciar la activación del cupón y de sus beneficios cuenta con las siguientes opciones:

- Hacer clic la imagen del cupón presentada a continuación
- Escanear con la cámara de su celular el QR que el cupón presenta
-  [Seguir este enlace de acceso directo](#)



## ▶ Enlaces para ampliar Información

### 🎓 Planes de Carrera CVOSOFT:

- [🔗 Planes de Carrera en SAP SD:](https://www.cvosoft.com/plancarrera/sd)  
<https://www.cvosoft.com/plancarrera/sd>
- [🔗 Todos nuestros Planes de Carrera:](https://www.cvosoft.com/plancarrera)  
<https://www.cvosoft.com/plancarrera>

### 👛 Sección Empresas:

- [🔗 Planes de capacitación para empresas](https://www.cvosoft.com/planempresas)  
<https://www.cvosoft.com/planempresas>
- [🔗 Porfolio de empresas capacitadas por CVOSOFT](https://www.cvosoft.com/portfolio)  
<https://www.cvosoft.com/portfolio>
- [🔗 Reclutamiento gratuito y selección de consultores egresados](https://www.cvosoft.com/certificaciones)  
<https://www.cvosoft.com/certificaciones>

### 🔍 Adicionales:

- [🔗 Conozca nuestra modalidad ALL INCLUSIVE ★★★★★](https://www.cvosoft.com/modelo)  
<https://www.cvosoft.com/modelo>
- [🔗 Acceda a nuestra bolsa de empleo online con miles de perfiles](https://www.cvosoft.com/certificaciones)  
<https://www.cvosoft.com/certificaciones>
- [🔗 Preguntas frecuentes](https://www.cvosoft.com/faqs)  
<https://www.cvosoft.com/faqs>
- [🔗 Pautas del servicio](https://www.cvosoft.com/pautas)  
<https://www.cvosoft.com/pautas>
- [🔗 Ante cualquier duda cuenta con nuestros canales de contacto, asesoría y soporte](https://www.cvosoft.com/contacto)  
<https://www.cvosoft.com/contacto>



# CVOSOFT

★★★★★

## DESDE EL AÑO 2009 FORMANDO CONSULTORES SAP LÍDERES

★★★★★

<< TU CARRERA EN LAS BUENAS MANOS >>

💛 ¡Éxitos y nos encontramos en clase!





Los Materiales pedagógicos son creación, publicación y registro por © EDITORIAL CVOSOFT - ISBN: 978-987-27549 - Desarrolladora de contenidos audiovisuales para CVOSOFT IT ACADEMY. Todos los derechos Reservados en nuestros materiales educativos publicados, seminarios, carreras, cursos y maestrías. CVOSOFT IT ACADEMY es la Academia Corporativa Independiente de CVOSOFT.com. ABAP®, SAP®, HANA®, NetWeaver® son marcas comerciales registradas por la empresa SAP SE. CVOSOFT.com no constituye un sitio oficial de SAP SE, no se encuentra relacionado con SAP SE, sus marcas, sus empresas filiales y/o subsidiarias. Pautas de nuestro servicio en [cvosoft.com/pautas](http://cvosoft.com/pautas)

