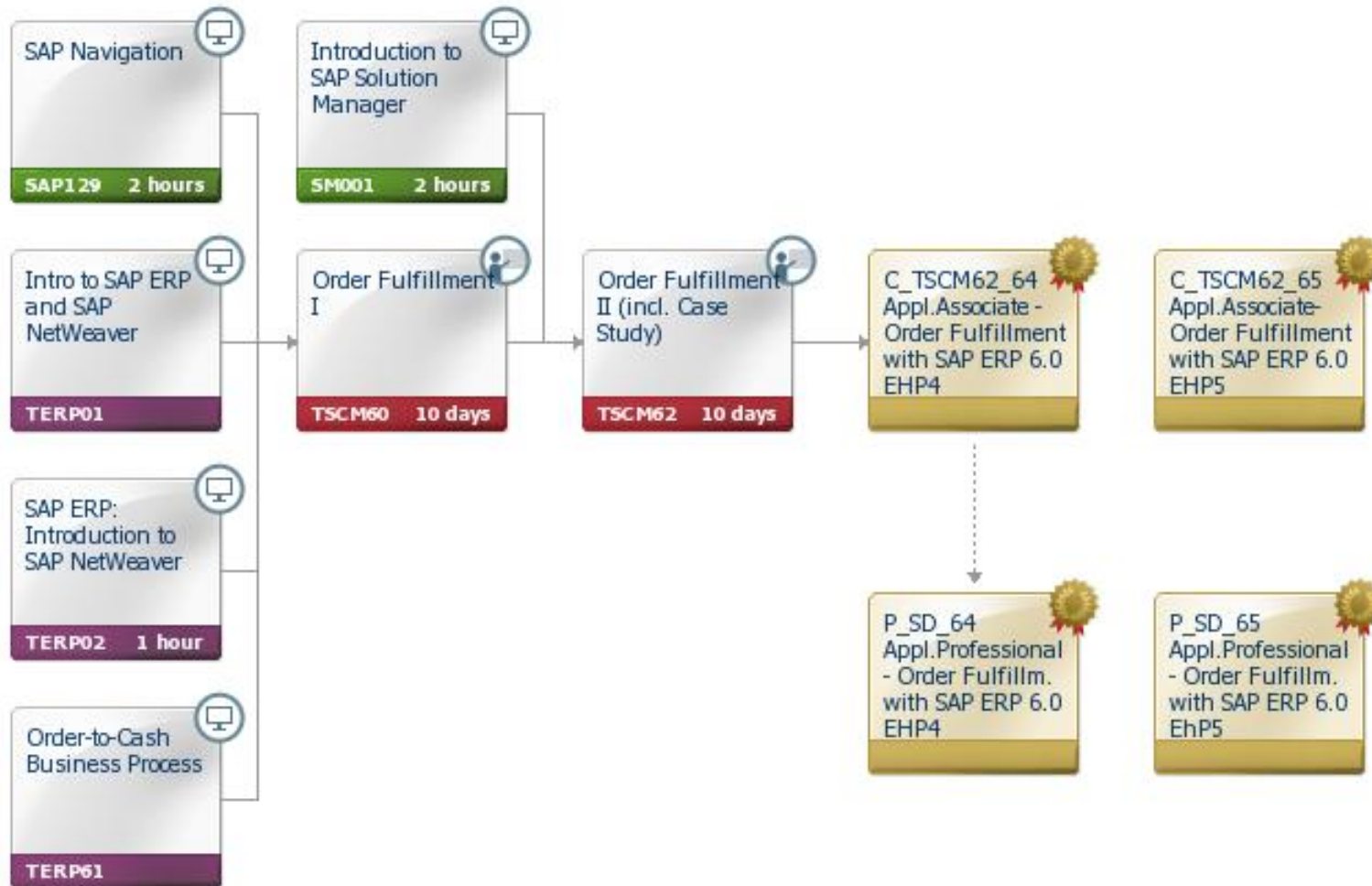




ACADEMIA DE SD (VENDAS E DISTRIBUIÇÃO)





ACADEMIA DE SD (VENDAS E DISTRIBUIÇÃO)

A Academia é o melhor caminho para especialização dentro de um tema no ERP da SAP.

Para quem busca uma formação com certificação em vendas e distribuição, o mais indicado é participar da Academia de SD. O roteiro de treinamentos Oficiais a seguir compreende:

- SAP129 - NAVEGAÇÃO SAP - Tipo de Treinamento: E-Learning
- SM001 - INTRODUÇÃO AO SAP SOLUTION MANAGER - Tipo de Treinamento: E-Learning
- TERP01 - INTRODUÇÃO AO SAP ERP - Tipo de Treinamento: E-Learning
- TERP02 - INTRODUÇÃO AO SAP NETWEAVER - Tipo de Treinamento: E-Learning
- TERP61 - SAP ERP: Introdução ao processo da venda ao recebimento (Order-To-Cash) – Tipo de Treinamento: E-Learning
- TSCM60 - ORDER FULFILLMENT I - Tipo de Treinamento: sala de aula com instrutor
- TSCM62 - ORDER FULFILLMENT II (Incl. Case Study) - Tipo de Treinamento: sala de aula com instrutor.



ACADEMIA DE SD (VENDAS E DISTRIBUIÇÃO)

SAP129 - NAVEGAÇÃO SAP - Tipo de treinamento: e-learning

Duração do curso: 2 horas

Pré-requisitos:

Essencial - Nenhum

Recomendado - Conhecimentos básicos de Windows

Audiência:

- ✓ Usuários iniciantes
- ✓ Membros da equipe de projeto
- ✓ Líderes de projeto
- ✓ Pessoal de suporte
- ✓ Consultores SAP
- ✓ Consultores técnicos
- ✓ Vendas
- ✓ Super usuários
- ✓ Usuários finais

Objetivos:

- ✓ Familiarização com termos-chave
- ✓ Navegar no sistema SAP.

Conteúdo:

- ✓ O curso de navegação SAP, é projetado para familiarizar os alunos com termos-chave e como navegar no sistema SAP.
- ✓ Você será apresentado para as áreas-chave das telas do SAP, campos e recursos.
- ✓ Você também será introduzido às maneiras nas quais você pode obter ajuda adicional, modificar e personalizar a aparência do seu sistema SAP, bem como aplicar as habilidades mais avançadas.



ACADEMIA DE SD (VENDAS E DISTRIBUIÇÃO)

SM001 – INTRODUÇÃO AO SAP SOLUTION MANAGER - Tipo de treinamento: e-learning

Duração do curso: 2 horas

Pré-requisitos:

Essencial - Conhecimento básico dos sistemas SAP

Recomendado – Nenhum

Audiência:

- ✓ Consultores
- ✓ Gerentes de Projeto
- ✓ Líderes de Equipe de Projetos
- ✓ Membros de Equipe do Projeto
- ✓ Gerentes de Suporte Técnico de TI
- ✓ Membros do Suporte Técnico de TI

Objetivos:

- ✓ Definir o conceito do SAP Solution Manager
- ✓ Discutir as ferramentas fornecidas pelo SAP Solution Manager

Conteúdo:

- ✓ Este curso tem a finalidade de familiarizar o participante com os princípios e a terminologia do SAP Solution Manager. Você conhecerá os benefícios de usar o SAP Solution Manager durante a implementação das soluções SAP e durante o suporte e as operações contínuas.



ACADEMIA DE SD (VENDAS E DISTRIBUIÇÃO)

TERP01 - INTRODUÇÃO AO SAP ERP - Tipo de Treinamento: E-Learning

Duração: 1,5 horas

Nível: Processos Básicos e fundamentos

Pré-requisitos:

Essenciais - Conceitual ou conhecimento prático em como as empresas gerenciam seus negócios.

Recomendado - Conhecimento básico em pelo menos uma área de aplicação SAP ERP

Público Alvo:

- ✓ Clientes e consultores que são novos na solução SAP ERP
- ✓ Clientes e consultores com experiência em uma área específica de processos de negócios do ERP e desejam expandir os seus conhecimentos gerais em todos os processos de negócios
- ✓ Profissionais de TI que irão apoiar os processos de negócio utilizados por suas organizações.
- ✓ Membros da equipe do projeto, que precisam de uma compreensão dos pontos-chave de integração entre as disciplinas de apoio aos negócios e os ciclos de processos de negócios.
- ✓ Super usuário e os usuários finais que querem uma melhor compreensão do ciclo total de processos de negócios.

Objetivos:

- ✓ Identificar os níveis organizacionais utilizados no SAP ERP
- ✓ Explicar as funções e estrutura de dados mestre no apoio empresarial dos processos
- ✓ Identificar os diversos níveis e tipos de relatórios disponíveis no SAP ERP

Conteúdo:

- ✓ Uso de apresentações gravadas, demonstrações de sistema, simulações práticas, testes e avaliações que serão introduzidos:
 - SAP ERP níveis organizacionais
 - Funções e estruturas de dados mestre em todo o SAP ERP
 - As soluções SAP ERP analíticas e de relatórios



ACADEMIA DE SD (VENDAS E DISTRIBUIÇÃO)

TERP02 - INTRODUÇÃO AO SAP NETWEAVER - Tipo de Treinamento: E-Learning

Duração do Curso: 1 hora

Nível: Processos básicos e fundamentos

Pré-requisitos:

Essenciais - Conceitual ou conhecimento prático de como as empresas a gerir seus negócios.

Recomendado - Conhecimento básico em pelo menos uma área de aplicação SAP ERP

Público Alvo:

- ✓ Clientes e consultores que são novos na solução SAP ERP
- ✓ Clientes e consultores com experiência em uma área específica de processos de negócios do ERP que querem expandir os seus conhecimentos gerais em todos os processos de negócios
- ✓ Profissionais de TI que irão apoiar os processos de negócio utilizados por suas organizações.
- ✓ Membros da equipe do projeto, que precisam de uma compreensão dos pontos-chave de integração entre as disciplinas de apoio aos negócios de ciclos de processos de negócios.
- ✓ Super usuário e os usuários finais que querem uma melhor compreensão do ciclo total de processos de negócios.

Objetivos:

- ✓ Identificar os diferentes componentes do SAP NetWeaver
- ✓ Explicar as funções dos processos de negócio que cada componente do SAP NetWeaver suporta.

Conteúdo:

- ✓ Uso de apresentações gravadas, demonstrações de sistema, simulações práticas, testes e avaliações que serão introduzidos:
 - Como o SAP NetWeaver suporta processos de negócio
 - A técnica de componentes de infra-estrutura SAP NetWeaver



ACADEMIA DE SD (VENDAS E DISTRIBUIÇÃO)

TERP61 – INTRO. AO PROCESSO DA VENDA AO RECEBIMENTO (O2C) – Tipo de Treinamento: E-Learning

Duração do curso: 6 horas

Pré-Requisitos:

Essencial - TERP01 ERP SAP: Introdução | TERP11 SAP ERP: Introdução à NetWeaver Business Intelligence (BI)

Recomendado – SAP129 (Navegação) | Conhecimento básico em pelo menos uma área de aplicação SAP ERP

Público Alvo:

- ✓ Clientes e consultores que são novos na solução SAP ERP
- ✓ Clientes e consultores com experiência em uma área específica de processos de negócios do ERP que querem expandir os seus conhecimentos gerais de todos os processos de negócios
- ✓ Profissionais de TI que irão apoiar os processos de negócio utilizados por suas organizações.
- ✓ Membros da equipe do projeto, que precisam de uma compreensão dos pontos-chave de integração entre as disciplinas de apoio aos negócios.
- ✓ Super usuário e os usuários finais que querem uma melhor compreensão do ciclo total de processos de negócios.

Objetivos:

- ✓ Listar os níveis organizacionais que são fundamentais para o processo de Gerenciamento de Ordem de Vendas
- ✓ Listar os dados mestre que são críticos para o processo de Gerenciamento de Ordem de Vendas
- ✓ Execute o processo da venda ao recebimento (Order-To-Cash – O2C) dentro do SAP ERP
- ✓ Definir pontos-chave de integração com outros processos do SAP ERP
- ✓ Discutir as ferramentas de comunicação e análise utilizadas na Ordem de Vendas

Conteúdo:

- ✓ As unidades organizacionais nas vendas de Gerenciamento de Ordem de Vendas
- ✓ Dados mestre de material e cliente
- ✓ Criação da ordem de vendas
- ✓ Criação de entregas
- ✓ Criando transações de ordens de transferência e saída de mercadorias
- ✓ Gerando uma fatura e recibo de pagamento
- ✓ Usando o Sistema de Informação de Vendas para relatar as atividades



ACADEMIA DE SD (VENDAS E DISTRIBUIÇÃO)

TSCM60 – ORDER FULFILLMENT I - Tipo de Treinamento: sala de aula com instrutor

Duração do Curso: 15 dias presenciais
Nível: Academia de Treinamento Consultor

Pré-requisitos:

Essenciais: SAP129 (SAP navegação) | TERP01 (SAP ERP: Introdução) | TERP02 (SAP ERP: Introdução ao SAP NetWeaver) | TERP61 (SAP ERP: Introdução ao Processo da venda ao recebimento).

Recomendado – Nenhum

Público Alvo- Consultores de solução responsáveis pela implementação das funções de atendimento de pedidos do SAP ERP.

Objetivos:

- ✓ Executar os principais procedimentos de negócios envolvidos no processamento de vendas e distribuição.
- ✓ Implementar as principais funções e configurações no Customizing do processamento de vendas e distribuição

Conteúdo:

- ✓ Processos de vendas e distribuição: estruturas organizacionais em vendas e distribuição, trabalhando com dados mestre de clientes e materiais em vendas e distribuição, visão geral da cadeia de processo para o processamento de pedidos de vendas, introdução de preços de vendas e distribuição, introdução à verificação de disponibilidade, vendas transformação, distribuição com o make-to-order produção, transformação, notas de crédito e processamento de devoluções, introdução a vendas e distribuição de relatórios.
- ✓ Vendas: Criação e transformação de ordens de venda, tipos de documento de vendas, as categorias de item, as categorias de linha de programação, fluxo de documentos e controle de cópia, a determinação de parceiros, contratos e acordos de agendamento, transações de negócios especiais, determinação de material, material de anúncio / exclusão, seleção de produtos, os bens livres.
- ✓ Mini estudo de caso em vendas.
- ✓ Processos de entrega: Controlar saída de entregas, criação e processamento de entregas, separação, embalagem, saída de mercadorias.



ACADEMIA DE SD (VENDAS E DISTRIBUIÇÃO)

TSCM62 – ORDER FULFILLMENT II (Incl. Case Study) - Tipo de Trein.: sala de aula com instrutor.

Duração do curso: 10 dias Presenciais

Pré-requisitos:

Essenciais

- ✓ TSCM60 ORDER FULFILLMENT I | SM001 Introdução ao SAP Solution Manager

Recomendado - Nenhum

Público Alvo - Consultores de solução responsáveis pela implementação das funções da contabilidade gerencial do SAP ERP..

Objetivos:

- ✓ Implementar funções e personalizar definições de preços e faturamento.
- ✓ Usar funções e configurações de personalização no processos de vendas e distribuição, tais como produção de texto e determinação.
- ✓ Utilizar seu conhecimento diretamente como um consultor júnior em seu primeiro período de prática.

Conteúdo:

- ✓ Condição técnica para a definição e manutenção de preços, sobretaxas e descontos
- ✓ Configurando tabelas de condição, as seqüências de acesso e tipos de condição como parte do preço
- ✓ Utilizando os preços e outras condições em documentos de vendas
- ✓ Promoções e ofertas de vendas e Processamento de descontos
- ✓ Mini estudo de caso na fixação de preços
- ✓ Controlar os documentos de cobrança e Criação de formulários e formas de liquidação dos documentos de cobrança
- ✓ Planos de faturamento e baixa de pagamentos e Determinação da conta de receita, negócios de classificação contábil e as características da interface SD-FI
- ✓ Determinação de mensagem

Estudo de caso integrado:

- ✓ Implementação de uma empresa fictícia utilizando processos de negócios específicos, configuração e mapeamento da estrutura corporativa, dados mestres e processos de negócios no sistema SAP. Revisão e preparação de certificação.
- ✓ Exame de Certificação para o SAP Certified Application Associate - Order Fulfillment com o SAP ERP 6.0 EHP5 sobre o conteúdo dos cursos SAP125, TERP01 , TERP02 , TERP61 , TSCM60 , SM001 , TSCM62