





SAP® S/4HANA Consultant Sales (SD)

mit externer SAP® S/4 HANA Berater Zertifizierung

<p> Max. Teilnehmerzahl</p> <p> Dauer</p> <p>Unterrichtszeiten</p> <p> Abschluss / Zertifikat</p> <p> Fördermöglichkeit</p>	<p>Die Teilnehmerzahl beträgt in der Regel 10 - 16, max. 25.</p> <p>71 Tage</p> <p>Die Qualifizierung läuft in Vollzeit.</p> <p>SAP Certified Application Associate - SAP S/4HANA Sales 1809, WBS-Zertifikat</p> <p>Bildungsgutschein, WeGebAU (jetzt Qualifizierungschancengesetz), Berufsförderungsdienst (BFD) der Bundeswehr, Rehabilitationsförderung, Europäischer Sozialfonds (ESF), Deutsche Rentenversicherung Bund, Qualifizierungschancengesetz</p>	<p> Die nächsten Termine</p> <p>04.06.2021 - 10.09.2021</p> <p>-----</p> <p>27.08.2021 - 08.12.2021</p> <p>-----</p> <p>24.11.2021 - 14.03.2022</p> <p>-----</p>	<p> Ansprechpartner</p> <p>Team Bildungsberatung Tel: 0800 23552-35 info@wbstraining.de</p>
---	--	--	---

> Kursbeschreibung SAP SE ist führender Anbieter von Unternehmenssoftware in Deutschland. Mit dem neuen Kernprodukt, dem SAP® S/4HANA, ist das Unternehmen in der Lage, komplexe betriebswirtschaftliche Prozesse der unterschiedlichsten Unternehmensbereiche abzubilden und ganzheitlich zu betrachten. In dieser Weiterbildung erarbeiten sich die Teilnehmenden praxisnahe Beratungskompetenz als angehende SAP®-S/4HANA Consultants im Vertrieb. Sie bereiten sich umfassend zudem auf die SAP®-S/4HANA Beraterzertifizierung "SAP Certified Application Associate - SAP S/4HANA Sales" vor. Mit dieser Qualifikation bieten sich Ihnen TOP Möglichkeiten der beruflichen Profilierung.

> Aktuelle Kursinformationen **Erleben Sie Weiterbildung neu.** Diese Weiterbildung findet als Live-Online-Kurs in unserem Lernportal [WBS LearnSpace 3D®](#) statt. In der 3D-Simulation treffen Sie auf Ihre/-n Trainer/-in und andere Kursteilnehmende - mit diesen können Sie sich jederzeit live austauschen.

> Lernziele In diesem Kurs erwerben Sie Kenntnisse und Fähigkeiten, um zukünftig professionell und sicher mit den Instrumenten eines SAP® S/4HANA Systems im Bereich Vertrieb zu arbeiten und Kunden in diesen Fachgebieten kompetent zu beraten. Sie erarbeiten sich detailliertes SAP® S/4HANA Know-How im Vertrieb und erhalten das notwendige Fundament, um Ihre angestrebte Zertifizierung als SAP® S/4HANA Berater/-in SD zu absolvieren.



> Zielgruppe

Dieser Kurs ist für Sie sinnvoll, wenn Sie als Wirtschaftswissenschaftler/-in, Betriebs- oder Volkswirt/-in bzw. als erfahrener Profi aus dem Bereich Vertrieb eine berufliche Zukunft als SAP® S/4HANA-Berater/-in SD anstreben und Sie sich dazu gezielt weiterbilden möchten.

> Teilnahme- voraussetzung

Mit einem wirtschaftswissenschaftlichen Studium (abgeschlossen oder auch abgebrochen) oder als Fachkraft mit tiefgreifender beruflicher Erfahrung im Vertrieb bringen Sie für diesen Kurs die besten Voraussetzungen mit. Sie sollten außerdem eine Affinität zu Datenmodellen, zur Umsetzung von betriebswirtschaftlichen Prozessen in Datenbanken sowie grundlegende Englischkenntnisse besitzen. Für den Einstieg in den SAP® S/4HANA-Expertenkurs sind erste praktische Erfahrungen am SAP®-System notwendig - vorrangig im Modul, in dem man zukünftig unterwegs ist.

> Inhalte

Einführung in unser Online-Lernformat (1 Tag)

S4H00 - SAP S/4HANA Overview (ca. 5 Tage)

- Überblick über SAP S/4HANA
- Navigation in SAP S/4HANA
- Systemweite Konzepte in SAP S/4HANA
- Logistik in SAP S/4HANA
- Buchhaltung in SAP S/4HANA
- Human Capital Management (HCM) und SAP SuccessFactors
- Embedded Analytics in SAP S/4HANA
- SAP Activate und Best Practices
- SAP Services

UX100 - SAP Fiori - Grundlagen (ca. 4,5 Tage)

- Endbenutzerperspektive
- Technologie
- Architektur
- Konfiguration
- Anpassung
- Mobile Lösungen
- Integration

Zusammenfassung und Wiederholung (ca. 0,5 Tage)

- Bausteinprüfung
- Auswertung der Bausteinprüfung
- Auswertung des Bausteins

S4600 - Geschäftsprozesse in SAP S/4HANA Sales (ca. 8 Tage)

- Navigation mit SAP Fiori
- Unternehmensstrukturen
- Vertriebsprozesse im Überblick
- Stammdaten
- Automatische Datenermittlung und Terminierung
- Verfügbarkeitsprüfung
- Sammelverarbeitung
- Weitere Prozesse in SAP S/4HANA Sales
- Reklamationsabwicklung



- Monitoring und Vertriebsanalyse

S4605 - Verkaufsprozesse in SAP S/4HANA (ca. 8 Tage)

- Kursüberblick
- Einführung
- Unternehmensstrukturen im Vertrieb
- Auftragsbearbeitung
- Steuerung von Verkaufsbelegen
- Datenfluss
- Besondere Geschäftsvorfälle
- Unvollständigkeit
- Partnerrollen im Vertrieb
- Rahmenverträge
- Materialsubstitution, Listung und Ausschluss
- Naturalrabatt
- Workshop Verkauf
- Anhang

S4610 - Lieferprozesse in S/4HANA (ca. 5 Tage)

- Idee und Funktion des Lieferbelegs
- Grundlegende Organisationseinheiten für den Lieferprozess
- Steuerung der Lieferung
- Der Warenausgangsprozess auf Basis der Auslieferung
- Prozesse und Funktionen auf Basis der Lieferung mit Embedded EWM

S4615 - Fakturierung in SAP S/4HANA (ca. 5 Tage)

- Fakturen in Vertriebsprozessen
- Organisationseinheiten
- Fakturierung
- Besondere Fakturaarten
- Datenfluss
- Erstellen von Fakturen
- Abrechnungsformen
- Besondere Geschäftsprozesse
- Kontenfindung
- Schnittstelle zwischen Vertrieb und Finanzwesen
- Anhang

S4620 - Preisfindung in SAP S/4HANA (ca. 6 Tage)

- Konditionstechnik in der Preisfindung
- Konfiguration der Preisfindung
- Konditionssätze
- Sonderfunktionen
- Konditionsarten
- Preisfindungsabsprachen
- Einführung in das Konditionsvertrag-Management
- Preisfindungs-WorkshopAnhang

S4650 - Funktionsübergreifende Themen in SAP S/4HANA Sales (ca. 7 Tage)

- Einfluss von Organisationsstrukturen



- Kopiersteuerung
- Textquelle identifizieren
- Nachrichten
- Erweiterungen und Anpassungen

Zusammenfassung und Wiederholung (ca. 1 Tag)• Bausteinzwischenprüfung

- Auswertung der Bausteinzwischenprüfung
- Auswertung des Bausteins

Arbeit an der Fallstudie (ca. 10 Tage)

- Vorstellung der Fallstudie
- Definition inhaltlicher und fachlicher Ziele
- Herausarbeiten wichtiger Sachverhalte
- Erarbeitung einer Unternehmensstruktur
- Präsentation der Unternehmensstruktur
- Einpflegen der Unternehmensstruktur in das SAP-System
- Erarbeitung und Erfassung notwendiger Customizing-Anforderungen
- Erarbeitung und Erfassung der benötigten Stammdaten
- Erarbeitung eines Testszenarios anhand der Geschäftsprozesse
- Erfassen von Belegen
- Nachpflegen der Customizing-Einstellungen
- Dokumentation der Arbeitsschritte und Ergebnisse
- Aufbereitung mittels geeigneter Präsentationsmedien
- Präsentation der Ergebnisse der Fallstudie

Vorbereitung auf die SAP Beraterzertifizierung (ca. 9 Tage)

- Vorstellung der Zertifizierungsschwerpunkte
- Bearbeitung zertifizierungsrelevanter Themen lt. Prüfungsanforderungen der SAP
- Aufbereitung von Themen mit Wiederholungsbedarf

Ablegen der SAP Zertifizierungsprüfung SAP-Berater SAP S/4HANA Sales (1 Tag)

- Einweisung in die Zertifizierungssoftware
- Durchführung der SAP Beraterzertifizierung SAP-Berater SAP S/4HANA Sales
- Auswertung der SAP Beraterzertifizierung
- Nachbesprechung der Weiterbildung

> Perspektiven nach der Qualifizierung

SAP® S/4HANA-Berater/innen mit dem fachlichen Schwerpunkt in den Modulen SD betreuen Kunden im Bereich Vertrieb und übernehmen Mitverantwortung für die Abbildung aller geschäftsrelevanten Prozesse und Daten in SAP®. Die Erfolgchancen, im Fachbereich Vertrieb als SAP® S/4HANA-Berater/in den beruflichen Einstieg zu finden, sind gut. So können Sie als Inhouse Berater/in oder Freelancer/in, zum Beispiel bei Consultingunternehmen, bei Beratungshäusern, in mittelständischen und großen Unternehmen oder direkt bei SAP SE zum Einsatz kommen.

> Webseite

[Link zum Kurs](#)



> Weiterführende Themen

- [SAP®-Berater](#)
- [Kaufmännisch, Wirtschaft und Verwaltung](#)
- [Handel und Vertrieb](#)
- [Personal und Management](#)
- [Arbeiten 4.0](#)
- [Lager und Logistik](#)



Die WBS TRAINING und ihre Angebote sind nach der "Akkreditierungs- und Zulassungsverordnung Arbeitsförderung" (AZAV) von der DQS zertifiziert und erfüllen somit bundesweit die Voraussetzungen für verschiedene Fördermöglichkeiten (z.B. Bildungsgutschein). Im persönlichen Gespräch erfahren Sie alles, was Sie noch zum Thema Arbeitsmarktchancen, Förderung, Inhalte, Trainer, Termine und Kursablauf wissen möchten. Unsere erfahrenen Weiterbildungsreferenten nehmen sich Zeit für Sie. Gerne beraten wir Sie auch bei der Wahl Ihres Schulungsortes.*

DQS-zertifiziert nach
DIN EN ISO 9001:2015 Reg.-Nr. 015344 QM15
Zulassung nach AZAV Reg.-Nr. 015344 AZAV

* Die Teilnahme an unseren Weiterbildungen im WBS LernNetz Live® ist am WBS-Standort in Ihrer Nähe oder mit gesonderter Genehmigung Ihres Kostenträgers auch von zu Hause möglich.



DQS-zertifiziert nach
DIN EN ISO 9001:2015 Reg.-Nr. 015344 QM15
Zulassung nach AZAV Reg.-Nr. 015344 AZAV

