Si-Soft
Informatica s.r.l.

Sede: C.so Unione Sovietica 612/21 - 10135 Torino
Tel. 011 3589954 - Fax 011 3587210
E-Mail info@si-soft.org - URL www.si-soft.org
REA di Torino numero: 1027370
Registro Imprese Torino n°: 09134990010
Partita IVA: 09134990010

Argomenti Corso SAP via SKYPE "Gestione delle Vendite Customizing"

***Finalità**: acquisire le competenze per parametrizzare il modulo SD in modo che l'utente finale possa svolgere le su attività quotidiane con efficienza e rapidità.*
***Destinatari**: a coloro che vogliono conoscere come vengono impostati a sistema gli oggetti che permettono di registrare su SAP il flusso delle vendite e la consegna al cliente.*

Struttura d'impresa

- Il customizing
- Struttura d'Impresa
- Area vendite
- Organizzazione commerciale
- Canale distributivo
- Settore merceologico
- Punto vendita
- Gruppo vendite
- Luogo di spedizione
- Attribuzioni tra entità SAP

Anagrafica materiale

- Attribuzione dei campi ai gruppi di selezione campi – attribuzione dei campi obbligatori o facoltativi per la creazione di un'anagrafica materiale
- Definizione dei settori industriali e della selezione campo dipendente dal settore
- Definizione del formato dell'output per il codice materiale – definizione della lunghezza di caratteri di un codice materiale
- Definizione delle caratteristiche per i tipi di materiale
- Definizione dei range di numerazione per i tipi di materiale
- Definizione dei gruppi merci- definizione di un raggruppamento di merci con caratteristiche simili

Anagrafica clienti

- Gruppo conto clienti – parametrizzazione dei campi ad inserimento obbligatorio o facoltativo per la creazione di un anagrafica clienti SD
- Range di numerazione;
- Ruoli partner – definizione dei ruoli da attribuire al cliente
- Schema partner – schema dei ruoli da attribuire al cliente

Sede: C.so Unione Sovietica 612/21 - 10135 Torino
Tel. 011 3589954 - Fax 011 3587210
E-Mail info@si-soft.org - URL www.si-soft.org
REA di Torino numero: 1027370
Registro Imprese Torino n°: 09134990010
Partita IVA: 09134990010

Funzioni partner

- Definizione dei campi obbligatori o facoltativi per la creazione di un'anagrafica clienti
- Parametrizzazione delle diverse figure che concorrono ad una determinata azione commerciale

Documenti di vendita

- Definizione dei documenti di vendita
- Attribuzione dell'area vendite ai tipi di documento di vendita – attribuzione dei parametri fondamentali per la creazione di un cliente SD alle tipologie di documento di vendita
- Posizioni del documento di vendita – tipologie di operazioni di vendita nei relativi documenti
- Gruppi di tipi di posizione – raggruppamento delle tipologie di operazioni di vendita
- Impiego del tipo di posizione – impiego delle tipologie di operazioni di vendita
- Tipi di schedulazione – tipologie di pianificazione delle vendite
- Contratti

Contratti e fatturazione

- Contratto a valore – contratto stipulato in base al valore della merce
- Tipi di posizione dei contratti a valore – tipologia di inserimento righe in un ordine o una richiesta
- La fatturazione
- Definizione delle rate – rateizzazione di un pianificazione della fatturazione
- Attribuzione del tipo piano di fatturazione al tipo di documento vendite – collegamento tra una pianificazione della fatturazione ed una tipologia di documento di vendita
- Attribuzione del tipo piano di fatturazione e di posizione – collegamento tra la pianificazione della fatturazione e la posizione di un documento di vendita