



SAP – SALES AND DEVELOPMENT

CORSO CON DOCENTE

Durata	Prezzo	Orari	Calendario
5 giorni		9:00 – 13:00 14:00 – 17:00	

Il corso **SAP – Sales and Development** integra l'operatività sul ciclo attivo con la parametrizzazione strutturale del modulo vendite. Oltre a gestire in autonomia anagrafiche, ordini, spedizioni e fatturazione, gli utenti svilupperanno le capacità tecniche per mappare l'impresa commerciale (organizzazioni, canali, settori) e configurare logiche avanzate come il pricing e la determinazione dei conti, allineando perfettamente l'applicativo ai flussi aziendali.

Contenuti del corso

SEZIONE UTENTI

Panoramica SD

Struttura area vendite

Dati anagrafici

- Anagrafica clienti
- Anagrafica materiali
- Anagrafica tipi condizioni prezzo

Contratto

- Introduzione
- Creazione/Modifica
- Visualizzazione Contratto

Ordine di vendita

- Introduzione e tipologie
- Creazione/Modifica
- Visualizzazione ordini di vendita

MAIN PARTNERS



formazione@pipeline.it
www.pipeline.it/formazione



Consegne/Spedizioni

- Introduzione
- Creazione/Modifica
- Visualizzazione Consegna/Uscita

Fatturazione

- Introduzione
- Creazione/Modifica
- Visualizzazione Fatture

Reportistica

- Introduzione
- Transazioni di reportistica

SEZIONE CUSTOM

Struttura d'impresa

Customizing della struttura d'impresa

Creazione Organizzazione Commerciale

Creazione Canale di Distribuzione

Creazione Settori Merceologici

Ufficio Vendite e Gruppo

Sequenze di accesso

Schemi di determinazione conti

Range di numerazione

Pricing

Tipi documenti di vendita

Partecipanti

Il corso **SAP – Sales and Development** è destinato a:

- Diplomatici, laureati o laureandi, principalmente in Economia, Ingegneria o Matematica;
- Professionisti che già utilizzano SAP e desiderano evolvere verso il ruolo di consulente;

MAIN PARTNERS



formazione@pipeline.it
www.pipeline.it/formazione



- Key user che vogliono approfondire gli aspetti funzionali e di configurazione del sistema.

Prerequisiti

Per partecipare a questo corso non è richiesta una precedente esperienza su SAP.

Obiettivi

Al termine del corso i partecipanti saranno in grado di:

- Coordinare operativamente il ciclo attivo e parametrizzare in autonomia la struttura commerciale per allinearla al business reale.
- Creare le anagrafiche clienti/materiali e configurare gli schemi avanzati di determinazione dei conti e delle sequenze di accesso.
- Inserire ordini e contratti, padroneggiando e configurando le logiche tecniche e complesse alla base del pricing.
- Gestire consegne, spedizioni e fatturazione, garantendo la corretta impostazione dei tipi di documento e dei range di numerazione.

Lingua

Lingua utilizzata nel corso/dal docente: Italiano

Materiali e Bonus

Il corso **SAP – Sales and Development** include l'intero materiale didattico.

Hai bisogno di chiarimenti o ulteriori informazioni?

Vuoi organizzare un corso personalizzato?

Chiamaci: 02/6074791 Scrivici: formazione@pipeline.it

MAIN PARTNERS



formazione@pipeline.it
www.pipeline.it/formazione