

SAP zertifizierter Trainer und Dozent für Vertrieb, Versand und Materialwirtschaft mit SAP S/4HANA



Zeitnahe, bundesweite Starttermine



GFN-Erfolgsgarantie²



> 95 % Integrationsquote³

Unser modulares Kurssystem bietet dir unzählige Möglichkeiten, dich weiterzubilden – und zwar ganz nach deinem Bedarf. Gerne helfen dir unsere Berater:innen bei der Auswahl und Kombination geeigneter Kurse. Wir nehmen uns Zeit für dich und schauen, welche Weiterbildung zu dir und deinen Zielen passt. Den Bedarf des Arbeitsmarkts haben wir dabei immer mit im Blick. Gemeinsam stellen wir deinen persönlichen Lehrplan mit zeitnahem Einstiegstermin zusammen – und du startest schnell und unkompliziert in deine Wunsch-Weiterbildung.

Dauer

mehr als 3 Monate bis 6 Monate

Kursinhalt

SAP S/4 HANA Berater Sales (SD) und Key User Einkauf (MM)

SAP Train the Trainer Praxismodul

Prozesse in der Logistik, im Vertrieb, Versand, Einkauf und in der Beschaffung (Materialwirtschaft), werden in Unternehmen verstärkt mit einer ERP Software von SAP abgebildet. Das SAP-System kann nur durch gut ausgebildete Mitarbeiter in seinem vollen Umfang genutzt werden. Dies führt zu einer gesteigerten Nachfrage an zertifizierten SAP Trainern und Dozenten. Wer über nachweisbare SAP-Trainerfähigkeiten, insbesondere mit der neuen SAP S/4HANA Software, verfügt hat als Trainer oder Dozent beste Chancen auf einen Arbeitsplatz. Die in diesem Kurs erworbenen original SAP-Zertifikate dokumentieren die SAP-Kompetenz.

Überblick über SAP S/4HANA

- > Navigation
- > Systemweite Konzepte
- > Logistik, Buchhaltung
- > Human Capital Management (HCM) und SuccessFactors
- > Embedded Analytics
- > SAP Activate und Best Practices, SAP-Services



Wir bilden Menschen in ganz Deutschland weiter.
Alle Standorte findest Du auf gfn.de/standorte



Geschäftsprozesse in SAP S/4HANA Logistik und Einkauf

- › Navigation in SAP S/4HANA
- › Prozesse und Unternehmensstruktur in der Beschaffung
- › Einfacher Beschaffungsprozess
- › Stammdaten der Beschaffung
- › Lagermaterial im Vergleich zu Verbrauchsmaterial
- › Anforderung per Self-Service
- › Erweiterte Transaktionen in der Beschaffung
- › Automatisierter Beschaffungsprozess
- › Auswertungen und Analysen

Einkauf

- › Einkaufsstammdaten
- › Bezugsquellen und Konditionen
- › Bezugsquellenfindung
- › Optimierte Einkaufsabwicklung
- › Belegfreigabeverfahren
- › Sonderbeschaffungsprozesse
- › Lieferantenbeurteilung

Anwendungsprojekt Logistik Einkauf & Zertifizierungsvorbereitung

Geschäftsprozesse in SAP S/4HANA Vertrieb

- › Navigation in SAP Fiori
- › Unternehmensstruktur
- › Vertriebsprozesse im Überblick
- › Stammdaten
- › Automatische Datenübermittlung und Terminierung
- › Verfügbarkeitsprüfung
- › Sammelverarbeitung
- › Weitere Prozesse in SAP S/4HANA Sales
- › Reklamationsabwicklung
- › Monitoring und Vertriebsanalysen



Wir bilden Menschen in ganz Deutschland weiter.
Alle Standorte findest Du auf gfn.de/standorte



Verkaufsprozesse in SAP S/4HANA Vertrieb

- › Kundenauftragsabwicklung
- › Steuerung von Verkaufsbelegen
- › Datenfluss
- › Besondere Geschäftsvorfälle
- › Unvollständigkeit
- › Partnerrollen im Vertrieb
- › Rahmenverträge
- › Materialsubstitution, Listung und Ausschluss
- › Naturalrabatt
- › Workshop Verkauf

Anwendungsprojekt Vertrieb & Zertifizierungsvorbereitung**Lieferprozesse in SAP S/4HANA**

- › 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

Funktionsübergreifende Themen in SAP S/4HANA Sales

- › Einfluss von Organisationsstrukturen
- › Kopiersteuerung
- › Textsteuerung
- › Nachrichten
- › Erweiterungen und Anpassungen

Fakturierung in SAP S/4HANA Sales

- › Fakturen im Vertriebsprozess
- › Organisationseinheiten
- › Fakturierung
- › Besondere Faktura-Arten
- › Datenfluss
- › Erstellen von Fakturen
- › Abrechnungsformen
- › Besondere Geschäftsprozesse
- › Kontenfindung



Wir bilden Menschen in ganz Deutschland weiter.
Alle Standorte findest Du auf gfn.de/standorte



- › Schnittstelle zwischen Vertrieb und Finanzwesen

Preisfindung in SAP S/4HANA Sales

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

Advanced Available-to-Promise (aATP)

- › Advanced Available-to-Promise (aATP) in SAP S/4HANA
- › Überblick über Advanced ATP und SAP-Fiori-basierte Analyse-Werkzeuge
- › Die Testverfahren im Detail
- › Rückstandsbearbeitung (Backorder Processing)

Fallstudie**Vorbereitung auf die Beraterzertifizierung****Trainerpersönlichkeit – Methodik**

- › Vorbereitung und Durchführung einer Schulungseinheit zu einem SAP-Kursthema
- › anschließende Analyse und Feedback

Praxistipps

- › Präsentationsstrukturen
- › Präsentationstechniken
- › Präsentationsvorbereitung
- › Visualisierung und Rhetorik
- › Umgang mit Fragen
- › Umgang mit Nervosität
- › Umgang mit Störern



Wir bilden Menschen in ganz Deutschland weiter.
Alle Standorte findest Du auf gfn.de/standorte



Besonderheiten SAP-Bildungspartnertraining

- › Abläufe bei einem SAP-Bildungspartner: Organisation, Informationsfluss, Zuständigkeiten beim Partnermanagement
- › SAP-System-Hosting: Abläufe, Hosting in der SAP Education Partner Cloud, Verantwortlichkeiten, Support
- › Quartalsmeldungen
- › Zertifizierungsportal
- › SAP Certification Hub
- › Besonderheiten von SAP-Kurskonzepten (Maßnahmen) im Unterschied zu Projektteam-Trainings von SAP Deutschland
- › Arbeiten mit der SAP Learning Hub
- › Trainer-Vorbereitungssystem von SAP Deutschland
- › Vorbereitung der Übungseinheiten zum jeweiligen Curriculum (Projektteam-Training)
- › Überprüfen der Übungs-User mit den zugehörigen SAP-Fiori-Kacheln
- › Durchführen von Übungen, Erkennen schwieriger Einheiten

Voraussetzungen

- › gute Deutschkenntnisse
- › Grundkenntnisse in Microsoft Office und Erfahrung mit Internet-Browsern
- › Grundkenntnisse betrieblicher Geschäftsprozesse
- › Teilnahme an einem unverbindlichen Beratungsgespräch

Zielgruppe

- › Arbeitssuchende mit kaufmännischer Qualifikation, die ihre SAP-Kenntnisse aktualisieren bzw. erweitern möchten
- › kaufmännisch interessierte Arbeitssuchende, die ihre beruflichen Chancen mit einer SAP-Zertifizierung erhöhen möchten
- › Hochschulabsolvent:innen mit oder ohne Abschluss, die nach beruflichen Alternativen oder einer hochwertigen Zusatzqualifikation suchen
- › Quer-/Wiedereinsteiger:innen und Rehabilitand:innen, die sich beruflich neu orientieren möchten



Wir bilden Menschen in ganz Deutschland weiter.
Alle Standorte findest Du auf gfn.de/standorte





Gemeinsam weiterbilden

Abschluss

International anerkannte SAP-Anwenderzertifikate: SAP S/4HANA Anwenderzertifikat Materialwirtschaft, SAP S/4HANA Anwenderzertifikat Vertrieb, SAP S/4HANA Beraterzertifikat Vertrieb, Trägerinterner Abschluss



Wir bilden Menschen in ganz Deutschland weiter.
Alle Standorte findest Du auf gfn.de/standorte

