

SAP zertifizierter Trainer für öffentlich geförderte Weiterbildung im Vertrieb und Versand (SD) mit SAP S/4HANA und Anwendertraining in den Modulen CO, FI, MM, PP, HCM, EAM



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 6 Monate bis 1 Jahr

Kursinhalt

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

SAP Certified Application Associate Business Process Integration with SAP S/4 HANA

SAP Train the Trainer Praxismodul

In der öffentlich geförderten Weiterbildung von SAP (People2Work Programm) werden dezidierte Anforderungen an die eingesetzten Trainer gestellt. Dieser Kurs verhilft zu den geforderten Nachweisen und Fähigkeiten, um im Logistik Modul SD (Vertrieb & Versand) SAP Berater und in allen andern Modulen Anwender in der SAP S/4HANA Software auszubilden.

Überblick über SAP S/4HANA

- > Navigation
- > Systemweite Konzepte
- > Logistik, Buchhaltung
- > Human Capital Management (HCM) und SuccessFactors
- > Embedded Analytics



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



- › SAP Activate und Best Practices, SAP-Services

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



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



- › Erstellen von Fakturen
- › Abrechnungsformen
- › Besondere Geschäftsprozesse
- › Kontenfindung
- › 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****SAP Berater (m/w/d) - Business Process Integration mit SAP S/4HANA**

- › SAP S/4HANA Enterprise Management - Übersicht
- › Neue Benutzererfahrung: SAP Fiori UX
- › Grundlagen zu SAP S/4HANA
- › Finanzbuchhaltung und internes Rechnungswesen - Übersicht und Grundlagen
- › Human Capital Management
- › Beschaffungsprozess in SAP S/4HANA
- › Warehouse Management - Umlagerung
- › Plan-to-Produce-Prozess in SAP S/4HANA



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



- › Order-to-Cash-Prozess in SAP S/4HANA
- › Projektsystem
- › SAP Enterprise Asset Management (EAM)

Prüfungsvorbereitung und Prüfung

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

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



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



Voraussetzungen

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

Zielgruppe

- › Arbeitsuchende mit kaufmännischer Qualifikation, die ihre SAP-Kenntnisse aktualisieren bzw. erweitern möchten
- › kaufmännisch interessierte Arbeitsuchende, die ihre beruflichen Chancen mit einer SAP-Zertifizierung erhöhen möchten
- › Hochschulabsolventen 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

Abschluss

International anerkannte SAP-Zertifikate: SAP S/4HANA Anwenderzertifikat Materialwirtschaft, SAP S/4HANA Anwenderzertifikat Vertrieb, SAP S/4HANA Beraterzertifikate Vertrieb, Business Process Integration with SAP S/4 HANA, Trägerinterner Abschluss



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

