

SAP S/4HANA Anwendungsberater im Modul Materialwirtschaft (MM) mit Key User Wissen im Vertrieb und Versand und Kenntnissen in der Durchführung von agilen SAP S/4HANA Projekten



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

IT-Projektleiter:in mit Agile Scrum Master und Product Owner Zertifizierung

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

SAP S/4 HANA Berater Sourcing & Procurement (MM) KeyUser (SD)

SAP Certified Associate -SAP Activate Project Manager

SAP Berater im Modul Procurement & Sourcing, (auch Materialwirtschaft, Material Management, MM, oder Einkauf genannt), mit S/4HANA Zertifizierung und Wissen über Agiles Projektmanagement werden auf dem Arbeitsmarkt verstärkt gesucht. Dieser Kurs vermittelt alle notwendigen Kenntnisse, um als SAP Berater in SAP Projekten als Modulberater, Teilprojektleiter oder Projektleiter tätig zu werden.

IT-Projektleiter (m/w/d) mit Agile Scrum Master und Product Owner Zertifizierung

- > Denkweise nach agiler Methodik, z. B. agile Werte und Prinzipien, Probleme statischer Prozesse
- > Die drei Säulen der Scrum-Theorie
- > Die Scrum-Werte
- > Das Scrum-Team und seine Rollen: Developer, Scrum Master und Product Owner
- > Die Scrum-Events: Sprint, Sprint Planning, Daily Scrum, Sprint Review, Sprint Retrospective
- > Die Scrum-Artefakte: Product Backlog, Sprint Backlog, Increment, Definition of Done





- > Lean Management
- > Übernahme von Scrum und Umgang mit Widerständen
- > Scrum in komplexen Umgebungen
- > Skalierung mit Nexus
- > Weitere agile Methoden (Xtreme Programming, Kanban, Crystal, DSDM)
- > Organisation und Abwicklung agiler Projekte mittels Software Jira von Atlassian
- > Praxisprojekt

Prüfungsvorbereitung und Prüfung

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

Prüfungsvorbereitung und Prüfung

Überblick über SAP S/4HANA

- > 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

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

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

Übergreifendes Customizing Logistik und Einkauf

- > Solution Manager und Customizing-Projekte
- > Allgemeine Einstellungen
- > Organisationseinheiten
- > Stammdaten, Bewertung und Kontierung
- > Einkauf, Bestandsführung

Bestandsführung und Inventur in SAP S/4HANA

- > Einführung in die Bestandsführung
- > Wareneingänge
- > Umlagerungen und Umbuchungen
- > Reservierungen
- > Warenausgänge
- > Sonderbeschaffungsprozesse
- > Besonderheiten bei der Bestandsbewertung
- > Inventur
- > Auswertungen
- > Weitere Customizing-Einstellungen

Verbrauchsgesteuerte Disposition und Prognose in SAP S/4HANA



- > Einführung in die verbrauchsgesteuerte Disposition
- > Allgemeine Konfiguration
- > Ausführung des Planungslaufs
- > Prognose
- > Bezugsquellenfindung

Rechnungsprüfung in SAP S/4HANA

- > Rechnungserfassung
- > Abweichungen und Rechnungssperren
- > Nachbelastungen, Bezugsnebenkosten und Gutschriften
- > Automatisierungen in der Rechnungsprüfung
- > WE-/RE-Kontenpflege
- > Rechnungsprüfung weiteres Customizing
- > Rechnungsprüfung weitere Themen

Fallstudie

Vorbereitung auf die Beraterzertifizierung

Agile Projektmanagement-Methoden

- > Klassische und agile Methoden im Projektmanagement
- > Das agile Manifest
- > Scrum
- > Rollen
- > Sprint
- > Meeting & Artefakte
- > Planen
- > Schätzen
- > Monitoring
- > Rahmenbedingungen
- > Extreme Programming (XP)

Implementation Roadmap im SAP Solution Manager

- > Überblick über die ASAP Implementation Roadmap
- > Projektvorbereitungsphase
- > Business-Blueprint-Phase
- > Realisierungsphase
- > Produktionsvorbereitungsphase
- > Go-Live und Support







- > Weitere SAP-Roadmaps
- > Erweiterte Bearbeitungsfunktionen für SAP-Roadmaps im Solution Manager

SAP Activate

- > Einführung in die SAP-Activate-Methode
- > Überblick
- > Elemente
- > Workstreams
- > Transitionspfade

Agile Projektabwicklung in SAP-Projekten - die Grundlagen

- > Starting Agile SAP
- > Backlog SAP
- > Iterative Build SAP
- > Summary of Key Points

Vorbereitung auf die Beraterzertifizierung

Agile Project Delivery

SAP Activate Overview

SAP Activate Elements

Workstreams Overview

Agile Project Planning

Transition Path New Implementation SAP S/4HANA Cloud

Transition Path System Conversion

Transition Path ive Data Transition

Transition Path New Implementation SAP S/4HANA On Premise

Voraussetzungen

- > gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift
- > gute Englischkenntnisse
- > Besuch des Kurses Projekt- und Qualitätsmanagement, sofern noch keine Erfahrungen im Projektmanagement vorhanden sind
- > Grundkenntnisse in Microsoft Office und Erfahrung mit Internet-Browsern
- > Grundkenntnisse betrieblicher Geschäftsprozesse





> Teilnahme an einem unverbindlichen Beratungsgespräch

Zielgruppe

- > Arbeitsuchende mit abgeschlossener Berufsausbildung, Studium und/oder mehrjähriger Berufserfahrung, die ihre beruflichen Chancen mit Kenntnissen im Projekt- und Qualitätsmanagement erhöhen möchten
- > Arbeitsuchende mit kaufmännischer Qualifikation, die ihre SAP-Kenntnisse aktualisieren bzw. erweitern möchten
- > Hochschulabsolventen mit oder ohne Abschluss, die nach beruflichen Alternativen oder einer hochwertigen Zusatzqualifikation suchen
- > Quer- und Wiedereinsteiger/-innen sowie Rehabilitanden/-innen, die eine gefragte Zusatzqualifikation für den beruflichen Neustart erwerben möchten

Abschluss

EXIN Agile Scrum Master + Product Owner, Certified Application Associate Business Process Integration with SAP S/4 HANA, SAP Certified Associate – SAP Activate Project Manager, Materialwirtschaft, SAP S/4HANA Anwenderzertifikate Logistik Einkauf, Vertrieb



