

SCM600

Procesos empresariales en Comercial

ESTRUCTURA DEL CURSO

Versión del curso: 15

Duración del curso: 5 días

Copyright y marcas registradas de SAP

© 2018 SAP SE o una empresa filial de SAP. Reservados todos los derechos.

Queda prohibida la reproducción o transmisión de cualquier parte de esta publicación, en cualquier forma o para cualquier fin, sin el permiso expreso de SAP SE o de una empresa filial de SAP.

La información que aquí se incluye puede modificarse sin previo aviso. Algunos productos de software comercializados por SAP SE y sus distribuidores contienen componentes de software con derechos de autor de otros proveedores de software. Las especificaciones de producto nacionales pueden variar.

SAP SE o una empresa filial de SAP proporcionan estos materiales con fines meramente informativos, sin manifestación ni garantía de ningún tipo. Ni SAP ni sus empresas filiales se hacen responsables de los errores u omisiones en relación con los materiales. Las únicas garantías para los productos y servicios de SAP o de sus empresas filiales son aquellas especificadas en las cláusulas expresas de garantía que acompañan a dichos productos y servicios, si las hubiera. Nada de lo que aparezca en este documento debe interpretarse como garantía adicional.

En concreto, ni SAP SE ni sus empresas filiales tienen obligación alguna de emprender las actividades empresariales indicadas en este documento o en cualquier presentación relacionada, o de desarrollar o lanzar ninguna de las funcionalidades mencionadas en el presente. Este documento, o cualquier presentación relacionada, así como la estrategia y posibles desarrollos futuros, productos y/o direcciones de plataforma y funcionalidades de SAP SE o de sus empresas filiales, están sujetos a posibles cambios y pueden ser modificados por SAP SE o sus empresas filiales en cualquier momento y por cualquier motivo, sin previo aviso. La información incluida en este documento no constituye ningún compromiso, promesa u obligación legal de proporcionar ningún material, código o funcionalidad. Cualquier afirmación referente al futuro está sujeta a diversos riesgos e incertidumbres que pueden provocar que los resultados reales difieran de forma significativa de los previstos. Se advierte a los lectores que no deben depositar una confianza excesiva en estas afirmaciones referentes al futuro y que no deben basarse en ellas a la hora de tomar decisiones de compra.

En concreto, ni SAP SE ni sus empresas filiales tienen obligación alguna de emprender las actividades empresariales indicadas en este documento o en cualquier presentación relacionada, o de desarrollar o lanzar ninguna de las funcionalidades mencionadas en el presente. Este documento, o cualquier presentación relacionada, así como la estrategia y posibles desarrollos futuros, productos y/o direcciones de plataforma y funcionalidades de SAP SE o de sus empresas filiales, están sujetos a posibles cambios y pueden ser modificados por SAP SE o sus empresas filiales en cualquier momento y por cualquier motivo, sin previo aviso. La información incluida en este documento no constituye ningún compromiso, promesa u obligación legal de proporcionar ningún material, código o funcionalidad. Cualquier afirmación referente al futuro está sujeta a diversos riesgos e incertidumbres que pueden provocar que los resultados reales difieran de forma significativa de los previstos. Se advierte a los lectores que no deben depositar una confianza excesiva en estas afirmaciones referentes al futuro y que no deben basarse en ellas a la hora de tomar decisiones de compra. <http://global12.sap.com/corporate-en/legal/copyright/index.epx> para obtener información y avisos adicionales sobre marcas comerciales.

Convenciones Tipográficas

El idioma estándar usado en este manual es Español (España).

También se usan las siguientes convenciones tipográficas.

Esta información se visualiza en la presentación del instructor.



Demostración



Procedimiento



Advertencia o aviso



Consejo



Información relacionada o adicional



Discusión con moderador



Control de interfaz de usuario

Texto ejemplo

Título de ventana

Texto ejemplo

Contenido

vii **Resumen del curso**

1 Capítulo 1: Estructuras empresariales en Comercial

- | | |
|---|---|
| 1 | Lección: Usar estructuras empresariales para Comercial en SAP ERP |
| 1 | Lección: Demostrar el uso de las estructuras empresariales de SAP ERP |

3 Capítulo 2: Resumen de procesos de ventas

- | | |
|---|---|
| 3 | Lección: Ejecutar procesos comerciales |
| 3 | Lección: Tratar documentos de ventas |
| 3 | Lección: Tratar entregas de salida |
| 3 | Lección: Expedir mercancías |
| 3 | Lección: Tratar documentos de facturación |

5 Capítulo 3: Datos maestros comerciales

- | | |
|---|--|
| 5 | Lección: Actualizar datos maestros de clientes |
| 5 | Lección: Actualizar datos maestros de material |
| 5 | Lección: Actualizar registros de información de material y de cliente |
| 5 | Lección: Actualizar datos maestros de condiciones para la determinación de precios |
| 5 | Lección: Datos maestros: explicar temas adicionales |

7 Capítulo 4: Determinación de datos automática y programación de expedición

- | | |
|---|---|
| 7 | Lección: Analizar los resultados de la determinación de datos automática |
| 7 | Lección: Analizar los resultados de la programación de entrega y transporte |

9 Capítulo 5: Tratamiento colectivo en Comercial

- | | |
|---|--|
| 9 | Lección: Ejecutar tratamiento colectivo en Comercial |
|---|--|

11 Capítulo 6: Verificación de disponibilidad

- | | |
|----|--|
| 11 | Lección: Realizar una verificación de disponibilidad: principios básicos |
| 11 | Lección: Realizar una verificación de disponibilidad: otros temas |

13	Capítulo 7: Documentos de ventas: contexto técnico básico
13	Lección: Usar clases de documentos de ventas
13	Lección: Usar tipos de posiciones
15	Capítulo 8: Procesos especiales en Comercial
15	Lección: Usar documentos preventas
15	Lección: Ejecutar proceso de montaje
15	Lección: Embalar materiales
15	Lección: Vender productos de servicio
17	Capítulo 9: Tratamiento de reclamaciones
17	Lección: Crear solicitudes de abono
17	Lección: Anular documentos de facturación
17	Lección: Crear solicitudes de corrección de factura
17	Lección: Crear devoluciones
17	Lección: Realizar la gestión de devoluciones ampliada
19	Capítulo 10: Listas y análisis para los procesos comerciales
19	Lección: Usar listas e informes
19	Lección: Realizar análisis en Comercial
21	Capítulo 11: Introducción a la función de SAP 'Empleado del departamento de ventas del servicio interno'
21	Lección: Usar la función de SAP 'Empleado del departamento de ventas del servicio interno'

Resumen del curso

PÚBLICO OBJETIVO

Este curso está dirigido al siguiente público objetivo:

- Jefe de proyecto del cliente
- Todos los roles de consultor
- Todos los roles de usuario

Lección 1: Usar estructuras empresariales para Comercial en SAP ERP

Objetivos de la lección

Después de completar esta lección, podrá:

- Explicar las estructuras empresariales para el tratamiento de comercial en SAP ERP

Lección 2: Demostrar el uso de las estructuras empresariales de SAP ERP

Objetivos de la lección

Después de completar esta lección, podrá:

- Usar un ejemplo de empresa para demostrar el uso de las estructuras empresariales SAP ERP para Comercial

Lección 1: Ejecutar procesos comerciales

Objetivos de la lección

Después de completar esta lección, podrá:

- Explicar el flujo de proceso comercial
- Explicar el uso del flujo de documentos dentro de los procesos comerciales

Lección 2: Tratar documentos de ventas

Objetivos de la lección

Después de completar esta lección, podrá:

- Crear un pedido de cliente
- Visualizar un pedido de cliente

Lección 3: Tratar entregas de salida

Objetivos de la lección

Después de completar esta lección, podrá:

- Crear una entrega de salida

Lección 4: Expedir mercancías

Objetivos de la lección

Después de completar esta lección, podrá:

- Efectuar el picking de mercancías
- Contabilizar salida de mercancías

Lección 5: Tratar documentos de facturación

Objetivos de la lección

Después de completar esta lección, podrá:

- Crear un documento de facturación

- Contabilizar un pago recibido

Lección 1: Actualizar datos maestros de clientes

Objetivos de la lección

Después de completar esta lección, podrá:

- Crear datos maestros de clientes
- Modificar datos maestros de clientes

Lección 2: Actualizar datos maestros de material

Objetivos de la lección

Después de completar esta lección, podrá:

- Crear datos maestros de materiales
- Explicar las ventas específicas de un sector y entre sectores

Lección 3: Actualizar registros de información de material y de cliente

Objetivos de la lección

Después de completar esta lección, podrá:

- Crear un registro de información para cliente y material

Lección 4: Actualizar datos maestros de condiciones para la determinación de precios

Objetivos de la lección

Después de completar esta lección, podrá:

- Crear datos maestros de condiciones

Lección 5: Datos maestros: explicar temas adicionales

Objetivos de la lección

Después de completar esta lección, podrá:

- Visualizar datos maestros de mensajes de salida
- Explicar el concepto de los datos maestros comunes
- Completar documentos incompletos

Lección 1: Analizar los resultados de la determinación de datos automática

Objetivos de la lección

Después de completar esta lección, podrá:

- Verificar los resultados de la determinación de datos automática

Lección 2: Analizar los resultados de la programación de entrega y transporte

Objetivos de la lección

Después de completar esta lección, podrá:

- Verificar los resultados de la programación de entrega y transporte

Lección 1: Ejecutar tratamiento colectivo en Comercial

Objetivos de la lección

Después de completar esta lección, podrá:

- Explicar la idea de los pools de trabajo
- Crear entregas de salida mediante tratamiento colectivo
- Completar funciones de expedición a través del tratamiento colectivo
- Crear documentos de facturación a través del tratamiento colectivo

Lección 1: Realizar una verificación de disponibilidad: principios básicos

Objetivos de la lección

Después de completar esta lección, podrá:

- Verificar los factores clave que influyen en la verificación de disponibilidad
- Identificar las consideraciones adicionales con relación a la verificación de disponibilidad

Lección 2: Realizar una verificación de disponibilidad: otros temas

Objetivos de la lección

Después de completar esta lección, podrá:

- Realizar verificaciones de disponibilidad: escenarios de ejemplo
- Explicar la idea del tratamiento de pedidos retrasados

Lección 1: Usar clases de documentos de ventas

Objetivos de la lección

Después de completar esta lección, podrá:

- Crear pedidos de cliente utilizando distintas clases de documentos de ventas

Lección 2: Usar tipos de posiciones

Objetivos de la lección

Después de completar esta lección, podrá:

- Explicar el concepto de los tipos de posición
- Explicar la determinación del tipo de posición

Lección 1: Usar documentos preventas

Objetivos de la lección

Después de completar esta lección, podrá:

- Crear documentos preventas

Lección 2: Ejecutar proceso de montaje

Objetivos de la lección

Después de completar esta lección, podrá:

- Ejecutar el proceso de orden de montaje
- Explicar el proceso de montaje con configuración de variantes

Lección 3: Embalar materiales

Objetivos de la lección

Después de completar esta lección, podrá:

- Embalar material

Lección 4: Vender productos de servicio

Objetivos de la lección

Después de completar esta lección, podrá:

- Vender productos de servicio

Lección 1: Crear solicitudes de abono

Objetivos de la lección

Después de completar esta lección, podrá:

- Crear una solicitud de abono

Lección 2: Anular documentos de facturación

Objetivos de la lección

Después de completar esta lección, podrá:

- Anular un documento de facturación

Lección 3: Crear solicitudes de corrección de factura

Objetivos de la lección

Después de completar esta lección, podrá:

- Crear una solicitud de corrección de factura

Lección 4: Crear devoluciones

Objetivos de la lección

Después de completar esta lección, podrá:

- Crear devoluciones

Lección 5: Realizar la gestión de devoluciones ampliada

Objetivos de la lección

Después de completar esta lección, podrá:

- Realizar la gestión de devoluciones ampliada

Lección 1: Usar listas e informes

Objetivos de la lección

Después de completar esta lección, podrá:

- Explicar las fuentes de información de Comercial
- Analizar datos utilizando listas e informes

Lección 2: Realizar análisis en Comercial

Objetivos de la lección

Después de completar esta lección, podrá:

- Analizar datos mediante el Sistema de información de ventas (SIV)
- Explicar el análisis de datos en SAP Business Warehouse

Introducción a la función de SAP 'Empleado del departamento de ventas del servicio interno'

Lección 1: Usar la función de SAP 'Empleado del departamento de ventas del servicio interno'

Objetivos de la lección

Después de completar esta lección, podrá:

- Explicar la estructura de la función de empleado del departamento de ventas del servicio interno de SAP
- Explicar el uso de los pools de trabajo personales