

# SCM600

## Processus de gestion dans l'administration des ventes

### SYNOPSIS DU COURS

Version du cours : 15  
Durée du cours : 5 jours

# Copyrights et marques SAP

© 2016 SAP SE ou société affiliée SAP. Tous droits réservés.

Toute reproduction ou communication de la présente publication, même partielle, par quelque procédé et à quelque fin que ce soit, est interdite sans l'autorisation expresse et préalable de SAP SE ou d'une société affiliée SAP.

Les informations contenues dans le présent document peuvent être modifiées sans préavis. Certains logiciels commercialisés par SAP SE et ses distributeurs contiennent des composants logiciels qui sont la propriété d'éditeurs tiers. Les spécifications des produits peuvent varier d'un pays à l'autre.

Les informations du présent document sont fournies par SAP SE ou par une société affiliée SAP uniquement à titre informatif, sans engagement ni garantie d'aucune sorte. SAP SE ou ses sociétés affiliées ne pourront en aucun cas être tenues responsables des erreurs ou omissions relatives à ces informations. Les seules garanties fournies pour les produits et les services de SAP ou d'une société affiliée SAP sont celles énoncées expressément à titre de garantie accompagnant, le cas échéant, lesdits produits et services. Aucune des informations contenues dans le présent document ne saurait constituer une garantie supplémentaire.

En particulier, SAP SE ou ses sociétés affiliées ne sont en aucun cas tenues de se livrer aux activités citées dans le présent document ou toute autre présentation, ni de développer ou de mettre sur le marché quelque fonctionnalité mentionnée dans les présentes. Le présent document ou toute présentation liée, ainsi que la stratégie et les futurs développements, produits, orientations de plate-forme et fonctionnalités éventuels de SAP SE ou de ses sociétés affiliées peuvent être modifiés par SAP ou par ses sociétés affiliées à tout moment et pour quelque raison que ce soit, sans préavis. Les informations contenues dans le présent document ne constituent en aucun cas un engagement, une promesse ou une obligation juridique de livrer un quelconque matériel, code ou fonctionnalité. Toutes les prévisions mentionnées sont soumises à certains risques et comportent une part d'incertitude pouvant entraîner des résultats substantiellement différents des attentes. Il est recommandé au lecteur de ne pas placer une confiance exagérée dans lesdites prévisions et de ne pas prendre de décision d'achat en fonction de ces dernières.

SAP et tous les autres produits et services SAP mentionnés dans le présent document, ainsi que leurs logos respectifs, sont des marques commerciales ou des marques déposées de SAP SE (ou d'une société affiliée SAP) en Allemagne ainsi que dans d'autres pays. Tous les autres noms de produits et de services mentionnés sont des marques commerciales ou des marques déposées de leurs entreprises respectives. Consultez <http://global12.sap.com/corporate-en/legal/copyright/index.epx> pour obtenir des informations complémentaires sur les marques déposées.

# Conventions typographiques

Le français de France est le standard utilisé dans ce manuel.

Les conventions typographiques décrites ci-après sont également utilisées.

Ces informations apparaissent dans la présentation de l'animateur.



Démonstration



Procédure



Avertissement ou Attention



Astuce



Informations connexes ou supplémentaires



Invitation à la discussion



Contrôle d'interface utilisateur

*Exemple de texte*

Titre de fenêtre

*Exemple de texte*



# Sommaire :

## vii      **Vue d'ensemble du cours**

### **1      Chapitre 1: Structures d'entreprise dans l'administration des ventes**

- |   |   |
|---|---|
| 1 | Sujet: Utilisation de structures d'entreprise pour l'administration des ventes dans SAP ERP |
| 1 | Sujet: Démonstration de l'emploi de structures d'entreprise SAP ERP                         |

### **3      Chapitre 2: Vue d'ensemble des processus de vente**

- |   |  |
|---|--|
| 3 | Sujet: Exécution des processus d'administration des ventes |
| 3 | Sujet: Traitement des documents de vente                   |
| 3 | Sujet: Traitement des livraisons sortantes                 |
| 3 | Sujet: Expédition de marchandises                          |
| 3 | Sujet: Traitement des factures                             |

### **5      Chapitre 3: Données de base d'administration des ventes**

- |   |   |
|---|---|
| 5 | Sujet: Gestion des données de base client                                     |
| 5 | Sujet: Gestion des données de base article                                    |
| 5 | Sujet: Gestion des fiches infos client-article                                |
| 5 | Sujet: Gestion des données de base de condition pour la détermination du prix |
| 5 | Sujet: Données de base - Explication de sujets complémentaires                |

### **7      Chapitre 4: Détermination automatique des données et ordonnancement des expéditions**

- |   |  |
|---|--|
| 7 | Sujet: Analyse des résultats de la détermination automatique des données         |
| 7 | Sujet: Analyse des résultats de l'ordonnancement de l'expédition et du transport |

### **9      Chapitre 5: Opération groupée dans l'administration des ventes**

- |   |   |
|---|---|
| 9 | Sujet: Exécution d'opérations groupées dans l'administration des ventes |
|---|---|

### **11     Chapitre 6: Contrôle de disponibilité**

- |    |   |
|----|---|
| 11 | Sujet: Exécution d'un contrôle de disponibilité - Principes de base |
| 11 | Sujet: Exécution d'un contrôle de disponibilité - Autres sujets     |

**13      Chapitre 7: Documents de vente - Notions techniques de base**

- |    |  |
|----|--|
| 13 | Sujet: Utilisation de types de document de vente |
| 13 | Sujet: Utilisation de types de poste             |

**15      Chapitre 8: Processus spécifiques de l'administration des ventes**

- |    |  |
|----|--|
| 15 | Sujet: Utilisation de documents d'avant-vente          |
| 15 | Sujet: Exécution de la gestion des ordres d'assemblage |
| 15 | Sujet: Emballage d'expédition                          |
| 15 | Sujet: Vente de produits de service                    |

**17      Chapitre 9: Gestion des réclamations**

- |    |  |
|----|--|
| 17 | Sujet: Création de demandes d'avoir                  |
| 17 | Sujet: Annulation de factures                        |
| 17 | Sujet: Création de demandes de correction de facture |
| 17 | Sujet: Création de retours                           |
| 17 | Sujet: Exécution de la gestion étendue des retours   |

**19      Chapitre 10: Listes et analyses des processus d'administration des ventes**

- |    |  |
|----|--|
| 19 | Sujet: Utilisation de listes et d'états                      |
| 19 | Sujet: Exécution d'analyses dans l'administration des ventes |

**21      Chapitre 11: Introduction au rôle SAP de commercial interne**

- |    |   |
|----|---|
| 21 | Sujet: Utilisation du rôle SAP « Commercial interne » |
|----|---|

# Vue d'ensemble du cours

## **PUBLIC CONCERNÉ**

Ce cours s'adresse aux participants suivants :

- Chef de projet
- Consultants : Tout type de profil
- Utilisateurs : tout type de profil



## **Sujet 1: Utilisation de structures d'entreprise pour l'administration des ventes dans SAP ERP**

### **Objectifs du sujet**

À la fin de ce sujet, vous serez en mesure de :

- Expliquer les structures d'entreprise de l'administration des ventes dans SAP ERP

## **Sujet 2: Démonstration de l'emploi de structures d'entreprise SAP ERP**

### **Objectifs du sujet**

À la fin de ce sujet, vous serez en mesure de :

- Utiliser une société type pour démontrer l'emploi de structures d'entreprise SAP ERP dans l'administration des ventes



## Sujet 1: Exécution des processus d'administration des ventes

### Objectifs du sujet

À la fin de ce sujet, vous serez en mesure de :

- Expliquer le flux des processus d'administration des ventes
- Expliquer l'utilisation du flux de documents dans les processus d'administration des ventes

## Sujet 2: Traitement des documents de vente

### Objectifs du sujet

À la fin de ce sujet, vous serez en mesure de :

- Créer une commande client
- Afficher une commande client

## Sujet 3: Traitement des livraisons sortantes

### Objectifs du sujet

À la fin de ce sujet, vous serez en mesure de :

- Créer une livraison sortante

## Sujet 4: Expédition de marchandises

### Objectifs du sujet

À la fin de ce sujet, vous serez en mesure de :

- Organiser le prélèvement de marchandises
- Enregistrer une sortie de marchandises

## Sujet 5: Traitement des factures

### Objectifs du sujet

À la fin de ce sujet, vous serez en mesure de :

- Créer un document de facturation

- Enregistrer un encaissement

## Sujet 1: Gestion des données de base client

### Objectifs du sujet

À la fin de ce sujet, vous serez en mesure de :

- Créer des données de base client
- Modifier des données de base client

## Sujet 2: Gestion des données de base article

### Objectifs du sujet

À la fin de ce sujet, vous serez en mesure de :

- Créer des données de base article
- Expliquer les ventes propres à un secteur d'activité ou liées à plusieurs secteurs

## Sujet 3: Gestion des fiches infos client-article

### Objectifs du sujet

À la fin de ce sujet, vous serez en mesure de :

- Créer d'une information client-article.

## Sujet 4: Gestion des données de base de condition pour la détermination du prix

### Objectifs du sujet

À la fin de ce sujet, vous serez en mesure de :

- Créer des données de base de condition

## Sujet 5: Données de base - Explication de sujets complémentaires

### Objectifs du sujet

À la fin de ce sujet, vous serez en mesure de :

- Afficher les données de base des messages

- Expliquer le concept de données de base communes
- Compléter des documents incomplets

### **Sujet 1: Analyse des résultats de la détermination automatique des données**

#### **Objectifs du sujet**

À la fin de ce sujet, vous serez en mesure de :

- Vérifier les résultats de la détermination automatique des données

### **Sujet 2: Analyse des résultats de l'ordonnancement de l'expédition et du transport**

#### **Objectifs du sujet**

À la fin de ce sujet, vous serez en mesure de :

- Vérifier les résultats de l'ordonnancement de l'expédition et du transport



### **Sujet 1: Exécution d'opérations groupées dans l'administration des ventes**

#### **Objectifs du sujet**

À la fin de ce sujet, vous serez en mesure de :

- Expliquer le concept de réserve de travail
- Créer des livraisons sortantes via une opération groupée
- Compléter les fonctions d'expédition via une opération groupée
- Créer des factures via une opération groupée



## **Sujet 1: Exécution d'un contrôle de disponibilité - Principes de base**

### **Objectifs du sujet**

À la fin de ce sujet, vous serez en mesure de :

- Vérifier les principaux facteurs influençant le contrôle de disponibilité
- Identifier les autres aspects du contrôle de disponibilité

## **Sujet 2: Exécution d'un contrôle de disponibilité - Autres sujets**

### **Objectifs du sujet**

À la fin de ce sujet, vous serez en mesure de :

- Exécuter des contrôles de disponibilité - Exemples de scénario
- Expliquer le concept de traitement des reliquats



### **Sujet 1: Utilisation de types de document de vente**

#### **Objectifs du sujet**

À la fin de ce sujet, vous serez en mesure de :

- Créer des commandes client à l'aide de différents types de document de vente

### **Sujet 2: Utilisation de types de poste**

#### **Objectifs du sujet**

À la fin de ce sujet, vous serez en mesure de :

- Expliquer le concept des types de poste
- Expliquer la détermination de types de poste



## Sujet 1: Utilisation de documents d'avant-vente

### Objectifs du sujet

À la fin de ce sujet, vous serez en mesure de :

- Créer des documents d'avant-vente

## Sujet 2: Exécution de la gestion des ordres d'assemblage

### Objectifs du sujet

À la fin de ce sujet, vous serez en mesure de :

- Exécuter le processus d'ordre d'assemblage
- Expliquer la gestion des ordres d'assemblage avec configuration de produits à variantes

## Sujet 3: Emballage d'expédition

### Objectifs du sujet

À la fin de ce sujet, vous serez en mesure de :

- Emballer des articles

## Sujet 4: Vente de produits de service

### Objectifs du sujet

À la fin de ce sujet, vous serez en mesure de :

- Vendre des produits de service



## **Sujet 1: Création de demandes d'avoir**

### **Objectifs du sujet**

À la fin de ce sujet, vous serez en mesure de :

- Créer une demande d'avoir

## **Sujet 2: Annulation de factures**

### **Objectifs du sujet**

À la fin de ce sujet, vous serez en mesure de :

- Annuler un document de facturation

## **Sujet 3: Création de demandes de correction de facture**

### **Objectifs du sujet**

À la fin de ce sujet, vous serez en mesure de :

- Créer une demande de correction de facture

## **Sujet 4: Création de retours**

### **Objectifs du sujet**

À la fin de ce sujet, vous serez en mesure de :

- Créer des retours

## **Sujet 5: Exécution de la gestion étendue des retours**

### **Objectifs du sujet**

À la fin de ce sujet, vous serez en mesure de :

- Exécuter la gestion étendue des retours



### **Sujet 1: Utilisation de listes et d'états**

#### **Objectifs du sujet**

À la fin de ce sujet, vous serez en mesure de :

- Expliquer les sources d'informations dans l'administration des ventes
- Analyser des données à l'aide de listes et d'états

### **Sujet 2: Exécution d'analyses dans l'administration des ventes**

#### **Objectifs du sujet**

À la fin de ce sujet, vous serez en mesure de :

- Analyser des données à l'aide du système d'information commercial
- Expliquer une analyse de données dans SAP Business Warehouse



### **Sujet 1: Utilisation du rôle SAP « Commercial interne »**

#### **Objectifs du sujet**

À la fin de ce sujet, vous serez en mesure de :

- Expliquer la structure du rôle SAP de commercial interne
- Expliquer l'utilisation de réserves d'objets personnalisées