

# SCM605

## Verkaufsprozesse in SAP ERP

### GLIEDERUNG DES KURSES

Version der Schulung: 15

Dauer der Schulung:

# SAP-Urheberrechte, Marken und Haftungsausschlüsse

© 2020 SAP SE oder ein SAP-Konzernunternehmen. Alle Rechte vorbehalten.

Weitergabe und Vervielfältigung dieser Publikation oder von Teilen daraus sind, zu welchem Zweck und in welcher Form auch immer, ohne die ausdrückliche schriftliche Genehmigung durch SAP SE oder ein SAP-Konzernunternehmen nicht gestattet.

SAP und andere in diesem Dokument erwähnte Produkte und Dienstleistungen von SAP sowie die dazugehörigen Logos sind Marken oder eingetragene Marken der SAP SE (oder von einem SAP-Konzernunternehmen) in Deutschland und verschiedenen anderen Ländern weltweit. Weitere Hinweise und Informationen zum Markenrecht finden Sie unter <http://global12.sap.com/corporate-en/legal/copyright/index.epx>

Die von SAP SE oder deren Vertriebsfirmen angebotenen Softwareprodukte können Softwarekomponenten auch anderer Softwarehersteller enthalten.

Produkte können länderspezifische Unterschiede aufweisen.

Dieser Kurs wurde unter Umständen maschinell übersetzt und kann grammatischen Fehler oder Ungenauigkeiten enthalten.

Die vorliegenden Unterlagen werden von der SAP SE oder einem SAP-Konzernunternehmen bereitgestellt und dienen ausschließlich zu Informationszwecken. Die SAP SE oder ihre Konzernunternehmen übernehmen keinerlei Haftung oder Gewährleistung für Fehler oder Unvollständigkeiten in dieser Publikation. Die SAP SE oder ein SAP-Konzernunternehmen steht lediglich für Produkte und Dienstleistungen nach der Maßgabe ein, die in der Vereinbarung über die jeweiligen Produkte und Dienstleistungen ausdrücklich geregelt ist. Keine der hierin enthaltenen Informationen ist als zusätzliche Garantie zu interpretieren.

Insbesondere sind die SAP SE oder ihre Konzernunternehmen in keiner Weise verpflichtet, in dieser Publikation oder einer zugehörigen Präsentation dargestellte Geschäftsabläufe zu verfolgen oder hierin wiedergegebene Funktionen zu entwickeln oder zu veröffentlichen. Diese Publikation oder eine zugehörige Präsentation, die Strategie und etwaige künftige Entwicklungen, Produkte und/oder Plattformen der SAP SE oder ihrer Konzernunternehmen können von der SAP SE oder ihren Konzernunternehmen jederzeit und ohne Angabe von Gründen unangekündigt geändert werden. Die in dieser Publikation enthaltenen Informationen stellen keine Zusage, kein Versprechen und keine rechtliche Verpflichtung zur Lieferung von Material, Code oder Funktionen dar. Sämtliche vorausschauenden Aussagen unterliegen unterschiedlichen Risiken und Unsicherheiten, durch die die tatsächlichen Ergebnisse von den Erwartungen abweichen können. Die vorausschauenden Aussagen geben die Sicht zu dem Zeitpunkt wieder, zu dem sie getätigt wurden. Dem Leser wird empfohlen, diesen Aussagen kein übertriebenes Vertrauen zu schenken und sich bei Kaufentscheidungen nicht auf sie zu stützen.

# Typografische Konventionen

Dieses Handbuch wurde vom Amerikanischen Englisch ins Deutsche übersetzt.

Die folgenden typografischen Konventionen werden in diesem Handbuch verwendet:

Diese Informationen werden in der Präsentation des Schulungsreferenten angezeigt.



Demonstration



Vorgehensweise



Warnung oder Achtung



Hinweis



Zugehörige oder zusätzliche Informationen



Moderierte Diskussion



Steuerung der Benutzeroberfläche

*Beispieltext*

Fenstertitel

*Beispieltext*



# Inhaltsverzeichnis

## vii      Überblick über die Schulung

### 1      Kapitel 1: Einführung in den Vertriebsprozess

1                    Lektion: Verkaufsbelege verarbeiten

### 3      Kapitel 2: Unternehmensstrukturen im Vertrieb

3                    Lektion: Unternehmensstrukturen einrichten

### 5      Kapitel 3: Auftragsbearbeitung

5                    Lektion: Quellen von Belegdaten verstehen

5                    Lektion: Zusatzfunktionen bei der Kundenauftragsabwicklung  
verwenden

### 7      Kapitel 4: Customizing von Verkaufsbelegen

7                    Lektion: Verkaufsprozesse steuern

7                    Lektion: Verkaufsbelegarten definieren

7                    Lektion: Positionstypen verwenden

7                    Lektion: Die automatische Findung von Positionstypen verstehen

7                    Lektion: Stücklisten in Verkaufsbelegen verwenden

7                    Lektion: Einteilungstypen verwenden

8                    Lektion: Die automatische Findung von Einteilungstypen verstehen

### 9      Kapitel 5: Datenfluss

9                    Lektion: Den Belegfluss von Verkaufsprozessen verstehen

9                    Lektion: Die Kopiersteuerung einrichten

### 11     Kapitel 6: Besondere Geschäftsprozesse

11                  Lektion: Besondere Geschäftsprozesse ausführen

### 13     Kapitel 7: Unvollständige Belege

13                  Lektion: Unvollständige Belege bearbeiten

13                  Lektion: Ein Unvollständigkeitsschema einrichten

### 15     Kapitel 8: Geschäftspartner

15                  Lektion: Partnerrollen in Vertriebsprozessen verwenden

15                  Lektion: Partnerschemata einrichten

**17      Kapitel 9: Rahmenverträge**

- |    |  |
|----|--|
| 17 | Lektion: Rahmenverträge verwenden                    |
| 17 | Lektion: Das Einrichten von Wertkontrakten verstehen |
| 17 | Lektion: Spezifische Vertragsdaten einrichten        |

**19      Kapitel 10: Materialfindung**

- |    |   |
|----|---|
| 19 | Lektion: Die Materialfindung einrichten |
|----|---|

**21      Kapitel 11: Materiallistung und Ausschluss**

- |    |   |
|----|---|
| 21 | Lektion: Stammdaten für Materiallistung und Materialausschluss einrichten |
|----|---|

**23      Kapitel 12: Naturalrabatt**

- |    |  |
|----|--|
| 23 | Lektion: Die Naturalrabattfindung einrichten |
|----|--|

**25      Kapitel 13: Verkaufsszenario**

- |    |  |
|----|--|
| 25 | Lektion: Ein Barverkaufsszenario einrichten                        |
| 25 | Lektion: Die Verwendung von Stücklisten in Kundenaufträgen steuern |
| 25 | Lektion: Ein Materialfindungsszenario einrichten                   |

# Überblick über die Schulung

## ZIELGRUPPE

Diese Schulung richtet sich an die folgenden Zielgruppen:

- Anwendungsberater
- Datenberater
- Entwicklungsberater
- Branchen-/Wirtschaftsanalyst
- Supportberater
- Technologieberater
- Projekt-Stakeholder



## Lektion 1: Verkaufsbelege verarbeiten

### Lernziele der Lektion

Am Ende dieser Lektion können Sie:

- Verkaufsbelege verarbeiten



## Lektion 1: Unternehmensstrukturen einrichten

### Lernziele der Lektion

Am Ende dieser Lektion können Sie:

- Unternehmensstrukturen einrichten



## Lektion 1: Quellen von Belegdaten verstehen

### Lernziele der Lektion

Am Ende dieser Lektion können Sie:

- Quellen von Belegdaten verstehen

## Lektion 2: Zusatzfunktionen bei der Kundenauftragsabwicklung verwenden

### Lernziele der Lektion

Am Ende dieser Lektion können Sie:

- Zusatzfunktionen bei der Kundenauftragsabwicklung verwenden



## Lektion 1: Verkaufsprozesse steuern

### Lernziele der Lektion

Am Ende dieser Lektion können Sie:

- Verkaufsprozesse steuern

## Lektion 2: Verkaufsbelegarten definieren

### Lernziele der Lektion

Am Ende dieser Lektion können Sie:

- Verkaufsbelegarten definieren

## Lektion 3: Positionstypen verwenden

### Lernziele der Lektion

Am Ende dieser Lektion können Sie:

- Positionstypen analysieren

## Lektion 4: Die automatische Findung von Positionstypen verstehen

### Lernziele der Lektion

Am Ende dieser Lektion können Sie:

- die Positionstypenfindung verstehen

## Lektion 5: Stücklisten in Verkaufsbelegen verwenden

### Lernziele der Lektion

Am Ende dieser Lektion können Sie:

- Stücklisten in Verkaufsbelegen verwenden

## Lektion 6: Einteilungstypen verwenden

### Lernziele der Lektion

Am Ende dieser Lektion können Sie:

- Einteilungstypen analysieren

## **Lektion 7: Die automatische Findung von Einteilungstypen verstehen**

### **Lernziele der Lektion**

Am Ende dieser Lektion können Sie:

- Die automatische Findung von Einteilungstypen verstehen

## **Lektion 1: Den Belegfluss von Verkaufsprozessen verstehen**

### **Lernziele der Lektion**

Am Ende dieser Lektion können Sie:

- den Belegfluss von Verkaufsprozessen verstehen

## **Lektion 2: Die Kopiersteuerung einrichten**

### **Lernziele der Lektion**

Am Ende dieser Lektion können Sie:

- die Kopiersteuerung einrichten



## Lektion 1: Besondere Geschäftsprozesse ausführen

### Lernziele der Lektion

Am Ende dieser Lektion können Sie:

- besondere Geschäftsprozesse ausführen



## Lektion 1: Unvollständige Belege bearbeiten

### Lernziele der Lektion

Am Ende dieser Lektion können Sie:

- unvollständige Belege bearbeiten

## Lektion 2: Ein Unvollständigkeitsschema einrichten

### Lernziele der Lektion

Am Ende dieser Lektion können Sie:

- ein Unvollständigkeitsschema einrichten



## **Lektion 1: Partnerrollen in Vertriebsprozessen verwenden**

### **Lernziele der Lektion**

Am Ende dieser Lektion können Sie:

- Partnerrollen in Vertriebsprozessen verwenden

## **Lektion 2: Partnerschemata einrichten**

### **Lernziele der Lektion**

Am Ende dieser Lektion können Sie:

- ein Partnerschema einrichten



## **Lektion 1: Rahmenverträge verwenden**

### **Lernziele der Lektion**

Am Ende dieser Lektion können Sie:

- Rahmenverträge verwenden

## **Lektion 2: Das Einrichten von Wertkontrakten verstehen**

### **Lernziele der Lektion**

Am Ende dieser Lektion können Sie:

- das Einrichten von Wertkontrakten verstehen

## **Lektion 3: Spezifische Vertragsdaten einrichten**

### **Lernziele der Lektion**

Am Ende dieser Lektion können Sie:

- spezifische Vertragsdaten einrichten



## Lektion 1: Die Materialfindung einrichten

### Lernziele der Lektion

Am Ende dieser Lektion können Sie:

- die Materialfindung einrichten



## **Lektion 1: Stammdaten für Materiallistung und Materialausschluss einrichten**

### **Lernziele der Lektion**

Am Ende dieser Lektion können Sie:

- Konditionssätze für Materiallistung und Materialausschluss pflegen



## Lektion 1: Die Naturalrabattfindung einrichten

### Lernziele der Lektion

Am Ende dieser Lektion können Sie:

- die Naturalrabattfindung einrichten



## **Lektion 1: Ein Barverkaufsszenario einrichten**

### **Lernziele der Lektion**

Am Ende dieser Lektion können Sie:

- ein Barverkaufsszenario einrichten

## **Lektion 2: Die Verwendung von Stücklisten in Kundenaufträgen steuern**

### **Lernziele der Lektion**

Am Ende dieser Lektion können Sie:

- die Verwendung von Stücklisten in Kundenaufträgen steuern

## **Lektion 3: Ein Materialfindungsszenario einrichten**

### **Lernziele der Lektion**

Am Ende dieser Lektion können Sie:

- ein Materialfindungsszenario einrichten