

SCM600

Geschäftsprozesse im Vertrieb

GLIEDERUNG DES KURSES

Version der Schulung: 15

Dauer der Schulung: 5 Tage

SAP-Copyright und Markenzeichen

© 2016 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.

Die vorliegenden Unterlagen werden von der SAP SE oder einem SAP-Konzernunternehmen bereitgestellt und dienen ausschließlich zu Informations-zwecken. 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 ist von Amerikanischen Englisch ins Deutsche übersetzt worden.

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: Unternehmensstrukturen im Vertrieb
1	Lektion: Unternehmensstrukturen für den Vertrieb in SAP ERP verwenden
1	Lektion: Demonstrieren der Verwendung von SAP-ERP-Unternehmensstrukturen
3	Kapitel 2: Vertriebsprozesse im Überblick
3	Lektion: Vertriebsprozesse ausführen
3	Lektion: Verkaufsbelege verarbeiten
3	Lektion: Auslieferungen bearbeiten
3	Lektion: Waren versenden
3	Lektion: Fakturen bearbeiten
5	Kapitel 3: Stammdaten in den Vertriebsprozessen
5	Lektion: Kundenstammdaten bearbeiten
5	Lektion: Materialstammdaten bearbeiten
5	Lektion: Kunden-Material-Informationen bearbeiten
5	Lektion: Konditionsstammdaten für die Preisfindung bearbeiten
5	Lektion: Stammdaten: Weitere Themen
7	Kapitel 4: Automatische Datenermittlung und Versandterminierung
7	Lektion: Ergebnisse der automatischen Datenermittlung analysieren
7	Lektion: Ergebnisse der Versand- und Transportterminierung analysieren
9	Kapitel 5: Sammelverarbeitung in den Vertriebsprozessen
9	Lektion: Vertriebsprozesse über Sammelmehrarbeitung verarbeiten
11	Kapitel 6: Verfügbarkeitsprüfung
11	Lektion: Verfügbarkeitsprüfung durchführen: Grundlagen
11	Lektion: Verfügbarkeitsprüfung durchführen: Weitere Themen
13	Kapitel 7: Verkaufsbelege - Technische Grundlagen
13	Lektion: Verkaufsbelegarten verwenden
13	Lektion: Positionstypen verwenden

15 Kapitel 8: Besondere Prozesse im Vertrieb

- | | |
|----|--|
| 15 | Lektion: Presales-Belege verwenden |
| 15 | Lektion: Montageabwicklung durchführen |
| 15 | Lektion: Materialien verpacken |
| 15 | Lektion: Serviceprodukte verkaufen |

17 Kapitel 9: Reklamationsabwicklung

- | | |
|----|--|
| 17 | Lektion: Gutschriftsanforderungen anlegen |
| 17 | Lektion: Fakturen stornieren |
| 17 | Lektion: Rechnungskorrekturanforderungen anlegen |
| 17 | Lektion: Retouren anlegen |
| 17 | Lektion: Erweiterte Retourenabwicklung durchführen |

19 Kapitel 10: Listen und Analysen für Vertriebsprozesse

- | | |
|----|---|
| 19 | Lektion: Listen und Reports verwenden |
| 19 | Lektion: Analysen im Vertrieb durchführen |

21 Kapitel 11: Einführung in die SAP-Rolle „Vertriebsmitarbeiter im Innendienst“

- | | |
|----|--|
| 21 | Lektion: SAP-Rolle „Vertriebsmitarbeiter im Innendienst“ verwenden |
|----|--|

Überblick über die Schulung

ZIELGRUPPE

Diese Schulung richtet sich an die folgenden Zielgruppen:

- Projektmanager
- Berater: alle Rollen
- Benutzer: alle Rollen

Lektion 1: Unternehmensstrukturen für den Vertrieb in SAP ERP verwenden

Lernziele der Lektion

Am Ende dieser Lektion können Sie:

- Unternehmensstrukturen für die Vertriebsabwicklung in SAP ERP erläutern

Lektion 2: Demonstrieren der Verwendung von SAP-ERP-Unternehmensstrukturen

Lernziele der Lektion

Am Ende dieser Lektion können Sie:

- Verwendung von SAP-ERP-Unternehmensstrukturen für den Vertrieb anhand eines Beispielunternehmens zeigen

Lektion 1: Vertriebsprozesse ausführen

Lernziele der Lektion

Am Ende dieser Lektion können Sie:

- Den Vertriebsprozessablauf erläutern
- Verwendung des Belegflusses in Vertriebsprozessen erläutern

Lektion 2: Verkaufsbelege verarbeiten

Lernziele der Lektion

Am Ende dieser Lektion können Sie:

- Kundenauftrag anlegen
- Kundenauftrag anzeigen

Lektion 3: Auslieferungen bearbeiten

Lernziele der Lektion

Am Ende dieser Lektion können Sie:

- Auslieferung anlegen

Lektion 4: Waren versenden

Lernziele der Lektion

Am Ende dieser Lektion können Sie:

- Waren kommissionieren
- Warenausgang buchen

Lektion 5: Fakturen bearbeiten

Lernziele der Lektion

Am Ende dieser Lektion können Sie:

- Faktura anlegen

- Zahlungseingang buchen

Lektion 1: Kundenstammdaten bearbeiten

Lernziele der Lektion

Am Ende dieser Lektion können Sie:

- Kundenstammdaten anlegen
- Kundenstammdaten ändern

Lektion 2: Materialstammdaten bearbeiten

Lernziele der Lektion

Am Ende dieser Lektion können Sie:

- Materialstammdaten anlegen
- Spartenbezogenen und -übergreifenden Verkauf erläutern

Lektion 3: Kunden-Material-Informationen bearbeiten

Lernziele der Lektion

Am Ende dieser Lektion können Sie:

- Kunden-Material-Informationen anlegen

Lektion 4: Konditionsstammdaten für die Preisfindung bearbeiten

Lernziele der Lektion

Am Ende dieser Lektion können Sie:

- Konditionsstammdaten anlegen

Lektion 5: Stammdaten: Weitere Themen

Lernziele der Lektion

Am Ende dieser Lektion können Sie:

- Nachrichtenstammdaten anzeigen
- Das Konzept der gemeinsamen Stammdaten erläutern

- Unvollständige Belege vervollständigen

Lektion 1: Ergebnisse der automatischen Datenermittlung analysieren

Lernziele der Lektion

Am Ende dieser Lektion können Sie:

- Ergebnisse der automatischen Datenermittlung prüfen

Lektion 2: Ergebnisse der Versand- und Transportterminierung analysieren

Lernziele der Lektion

Am Ende dieser Lektion können Sie:

- Ergebnisse der Versand- und Transportterminierung prüfen

Lektion 1: Vertriebsprozesse über Sammelbearbeitung verarbeiten

Lernziele der Lektion

Am Ende dieser Lektion können Sie:

- Das Konzept der Arbeitsvorräte erläutern
- Auslieferungen über Sammelbearbeitung anlegen
- Versandfunktionen über Sammelbearbeitung vervollständigen
- Fakturen über Sammelbearbeitung anlegen

Lektion 1: Verfügbarkeitsprüfung durchführen: Grundlagen

Lernziele der Lektion

Am Ende dieser Lektion können Sie:

- Haupteinflussfaktoren für Verfügbarkeitsprüfung prüfen
- Weitere Überlegungen bezüglich der Verfügbarkeitsprüfung anstellen

Lektion 2: Verfügbarkeitsprüfung durchführen: Weitere Themen

Lernziele der Lektion

Am Ende dieser Lektion können Sie:

- Verfügbarkeitsprüfungen durchführen: Beispieldaten
- Das Konzept der Rückstandsbearbeitung erläutern

Lektion 1: Verkaufsbelegarten verwenden

Lernziele der Lektion

Am Ende dieser Lektion können Sie:

- Kundenaufträge mit verschiedenen Verkaufsbelegarten anlegen

Lektion 2: Positionstypen verwenden

Lernziele der Lektion

Am Ende dieser Lektion können Sie:

- Das Konzept der Positionstypen erläutern
- Positionstypenfindung erläutern

Lektion 1: Presales-Belege verwenden

Lernziele der Lektion

Am Ende dieser Lektion können Sie:

- Presales-Belege anlegen

Lektion 2: Montageabwicklung durchführen

Lernziele der Lektion

Am Ende dieser Lektion können Sie:

- Montageauftragsprozess ausführen
- Montageabwicklung mit Variantenkonfiguration erläutern

Lektion 3: Materialien verpacken

Lernziele der Lektion

Am Ende dieser Lektion können Sie:

- Material verpacken

Lektion 4: Serviceprodukte verkaufen

Lernziele der Lektion

Am Ende dieser Lektion können Sie:

- Serviceprodukte verkaufen

Lektion 1: Gutschriftsanforderungen anlegen

Lernziele der Lektion

Am Ende dieser Lektion können Sie:

- Eine Gutschriftsanforderung anlegen

Lektion 2: Fakturen stornieren

Lernziele der Lektion

Am Ende dieser Lektion können Sie:

- eine Faktura stornieren

Lektion 3: Rechnungskorrekturanforderungen anlegen

Lernziele der Lektion

Am Ende dieser Lektion können Sie:

- Rechnungskorrekturanforderung anlegen

Lektion 4: Retouren anlegen

Lernziele der Lektion

Am Ende dieser Lektion können Sie:

- Retouren anlegen

Lektion 5: Erweiterte Retourenabwicklung durchführen

Lernziele der Lektion

Am Ende dieser Lektion können Sie:

- Erweiterte Retourenabwicklung durchführen

Lektion 1: Listen und Reports verwenden

Lernziele der Lektion

Am Ende dieser Lektion können Sie:

- Informationsquellen im Vertrieb erklären
- Datenanalyse mit Listen und Reports

Lektion 2: Analysen im Vertrieb durchführen

Lernziele der Lektion

Am Ende dieser Lektion können Sie:

- Datenanalyse mit dem Vertriebsinformationssystem (VIS)
- Datenanalyse in SAP Business Warehouse erläutern

Lektion 1: SAP-Rolle „Vertriebsmitarbeiter im Innendienst“ verwenden

Lernziele der Lektion

Am Ende dieser Lektion können Sie:

- Den Aufbau der SAP-Rolle Vertriebsmitarbeiter im Innendienst erläutern
- Die Verwendung von persönlichen Arbeitsvorräten erläutern