

# 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 Konzern- unternehmen 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 Benutzungsoberfläche

*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 Sammelbearbeitung 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: Beispielszenarien
- 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