

ACADEMIAS LE

Las Academias LE, son las academias específicas para grandes empresas, están compuestas por:

- **Academia de Contabilidad Financiera (FI)**
- **Academia de Controlling (CO)**
- **Academia de Gestión de Materiales (MM)**
- **Academia Planificación de Producción (PP)**
- **Academia Comercial (SD)**
- **Academia de Lenguaje Avanzada de Proceso de Negocios (Abap)**
- **Academia SAP NetWeaver (JAVA)**

INTRODUCCIÓN ACADEMIA COMERCIAL (SD)

Dentro del área de logística, el módulo SD o Comercial tiene los siguientes componentes:

- **Funciones Básicas (SD)**

Comprende la determinación de precios y condiciones de pago, verificación de la disponibilidad, determinación de materiales, determinación de mensajes, determinación de impuestos y de cuentas

- **Ventas (SD-SLS)**

Distintas operaciones comerciales están basadas en documentos de ventas definidos en el sistema: consultas y ofertas a clientes, pedidos de clientes, contratos y reclamos. Algunos hacen de forma automática la creación de documentos de entrega y de facturación posterior

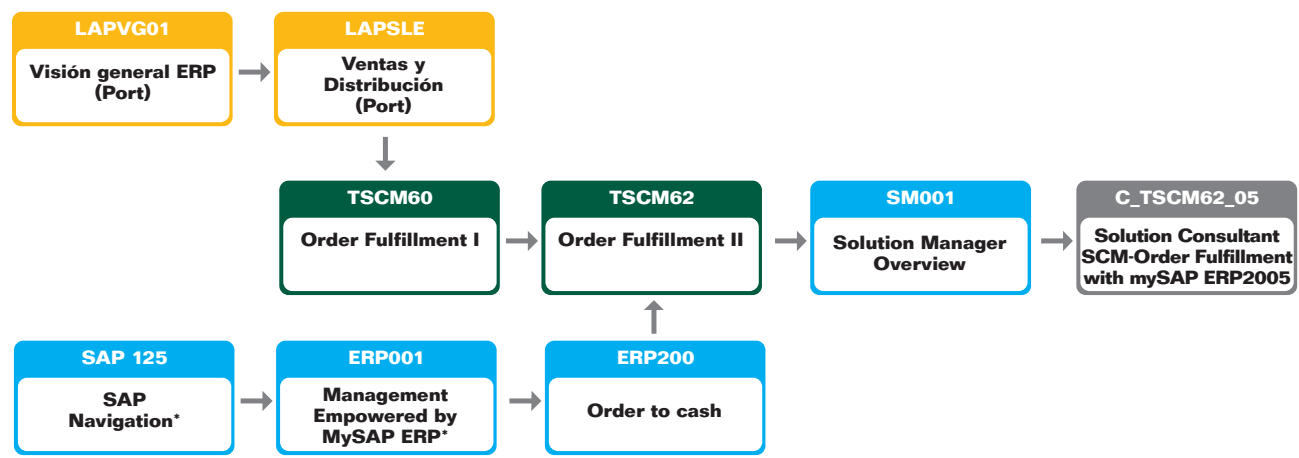
- **Facturación (SD-BIL)**

Representa la etapa final de una operación comercial. La información sobre la facturación está disponible en cada una de las fases de supervisión de pedidos y entregas

Para informaciones adicionales sobre la Academia Ventas y Distribución SD, consultar la Descripción de los Cursos.

PENSUM ACADEMIA COMERCIAL (SD)

El diagrama de flujo siguiente representa el pensum para la Academia Comercial SD.



1ª semana: cursos e-Learnings (a distancia)

Visión general SAP (LAPVG01), con duración de 7,5 horas
Procesos Comerciales (LAPSLE), con duración de 20 horas

2ª semana a 5ª semana: cursos presenciales

Order Fulfillment I (TSCM60), con duración de 50 horas
Order Fulfillment II (TSCM62), con duración de 50 horas.

6ª semana: cursos e-Learnings (a distancia)

SAP Navigation (SAP125), duración de 2 horas
Management Empowered por SAP ERP(ERP001), duración de 4 horas
Order to Cash (ERP200), duración 2 horas
Solution Manager Overview (SM001), duración de 2 horas

Al término de la academia, el alumno deberá presentar el examen de certificación (C_TSCM62_5)

PRERREQUISITOS/PÚBLICO ACADEMIA SD

Prerrequisitos para alumnos

Recomendable tener:

- Conocimiento en de lo menos uno de los procesos de negocio de Ventas, tales como: Ventas, Crédito al Cliente, Expedición de Materiales y facturación
- Formación superior
- Inglés técnico para lectura

Público de destino

- Consultores responsables de implementar el componente de aplicación Comercial (SD) a través del SAP Supply Chain Management
- Estudiantes Universitarios y profesionales
- Gerentes, Directores, jefes, Analistas Comerciales

DESCRIPCIÓN DE LOS CURSOS

Metodología

- Examen de certificación en Español.

Datos Generales

- Duración Academia: 20 días, 100 horas
- Horario: Nocturno, Lunes a Viernes 5:00pm a 10:00pm
- Lugar: Universidad EAFIT
- Ciudad: Medellín

Certificación Obtenida

- Consultor de Solución SCM, Sales and Services (SD)

ACADEMIA SD LAPVG01: VISIÓN GENERAL SAP

Objetivos

- Conocer la empresa SAP
- Conocer el Sistema de Gestión Empresarial de SAP
- Identificar los componentes del Sistema y cómo ocurre la integración entre los procesos empresariales
- Aprender a manejar el Sistema
- Conocer la diferencia entre la Contabilidad Financiera (FI) y la Contabilidad de Coste (CO)
- Describir las fases del ciclo de aprovisionamiento de un servicio o material (MM).
- Describir los procesos comerciales (SD).
- Describir las fases del proceso de Planificación y Control de la producción (PP).
- Comprender la estructura organizacional utilizada por cada componente del Sistema
- Comprender la utilización de los Datos Maestro

Prerrequisitos: No hay requisitos

Duración: 7,5 horas

Contenidos

- Visión general SAP
- Visión general de contabilidad de costos
- Visión general de contabilidad financiera
- Visión general de administración de materiales
- Visión general comercial
- Visión general de la planificación y control de la producción

ACADEMIA SD E-LEARNING LAPSLE – COMERCIAL

Objetivos

- Describir los procesos del componente Comercial (SD)
- Entender las funciones de los subcomponentes de SD: Ventas, Determinación del precio, expedición y Facturación
- Entender los informes de la situación comercial actual

Prerrequisitos

Esencial haber aprobado los cursos:

- E-learning LAPVG01 (Portugués)

Duración

20 horas

Componente del Software

ERP ECC

Contenido del Curso x Perfiles Funcionales

▪ Vendedores

Cotizaciones, orden de venta, programa de remesas, contrato, informes y análisis de ventas y distribución

▪ Gestor de ventas

Registros de condición de precios y órdenes retrasadas

▪ Remitente de mercancías

Documento de entrega, picking, salida de mercancías y devoluciones y reclamos

▪ Facturista

Documentos de facturación

ACADEMIA SD TSCM60 – ORDER FULFILLMENT I

Objetivos

- Ejecutar los principales procedimientos que involucran los procesos comerciales
- Implementar las funciones principales y adaptar las funcionalidades de los procesos comerciales

Prerrequisitos

Esencial haber aprobado los cursos:

- E-learning LAPVG01
- E-learning LAPSLE

Duración

50 horas

Componente del Software

ECC 6.0

Contenido del Curso

- Procesos Comerciales: estructuras organizacionales comerciales, trabajar con clientes y datos maestros del material comercial, visión general de la cadena de procesos para el tratamiento del orden de ventas
- Tratamiento de órdenes, introducción a la determinación del precio comercial, introducción a la verificación de disponibilidad, tratamiento comercial con producción encomendada,
- Tratamiento de la nota de crédito e devolución, introducción a informes comerciales, registros incompletos, determinación de material, lista / exclusión de materiales, selección de productos, bonificaciones mercancía
- Estudio de casos de Ventas
- Procesos de entrega: recibo y entrega de mercancías, creación y tratamiento de entregas, tratamiento de entrega, recogida, embalaje, entrada y salida de mercancías.

ACADEMIA SD TSCM62 – ORDER FULFILLMENT II

Objetivos

- Implementar funciones y adaptar funcionalidades en determinación del precio y facturación
- Utilizar funciones y adaptaciones de funcionalidades en procesos generales comerciales, como mensaje y determinación de texto
- Utilizar sus conocimientos como consultor junior en su primer periodo de práctica

Prerrequisitos

Esencial haber aprobado los cursos:

- E-learning LAPVG01
- E-learning LAPSLE
- TSCM60 – Order Fulfillment I

Duración

50 horas

Componente del Software

ECC 6.0

Contenido del Curso

- Definición y ajustes de precios, sobretasas y descuentos
- Definición de tablas de condiciones, acceso a secuencias y clase de condición como parte de determinación del precio
- Utilización de precio y otras condiciones en documentos de ventas
- Promociones y acción de ventas
- Tratamiento de sobresueldo
- Estudio de caso sobre determinación del precio
- Documentos de facturación
- Creación y liquidación de formularios para documentos de facturación
- Programa de facturación y anticipo
- Determinación de cuenta de receta, atribución de cuenta por área de negocio, funcionalidades de interface SD->FI
- Determinación del mensaje y texto
- Autoestudio y preparación para examen de certificación

ACADEMIA SD E-LEARNING SAP125 - SAP NAVIGATION

Objetivos

- Familiarización con los términos clave
- Manejo de sistema SAP

Prerrequisitos

Esencial haber aprobado los cursos:

- E-learning LAPVG01 (Portugués)
- E-learning LAPSLE (Portugués)
- TSCM60 – Order Fulfillment I
- TSCM62 – Order Fulfillment II

Duración

2 horas

Componente del Software

ERP ECC 6.0

Contenido del Curso

- El curso SAP Navigation 2005 fue desarrollado para que los participantes se familiaricen con los términos claves y con el manejo del SAP. Los participantes serán introducidos en los principales temas, campos y características del sistema. Además de eso, los participantes también se les presentarán los mecanismos mediante los cuales es posible obtener ayuda adicional, cambiar y adaptar el esquema de sus sistemas SAP, así como buscar habilidades más avanzadas

ACADEMIA SD

E- LEARNING ERPO01 - MANAGEMENT EMPOWERED BY SAP ERP

Objetivos

- Explicar cómo el SAP ERP acelera los procesos empresariales de una organización típica
- Proveer una visión general del SAP ERP
- Explicar cómo el SAP ERP basado en el SAP NetWeaver permite integrar distintos procesos empresariales y soluciones
- Explicar cómo SAP ERP ayuda la organización en la toma de decisiones de negocios a partir de datos e informes analíticos
- Explicar cómo SAP BW Business Planning and Simulation (SAP BW-BPS) ayuda en la planificación y en la toma de decisiones estratégicas y operacionales
- Dar ejemplos de cómo el SAP ERP Operations aumenta la productividad de los funcionarios

Prerrequisitos

Esencial haber aprobado los cursos:

- E-learning LAPVG01 (Portugués)
- E-learning LAPSLE (Portugués)
- TSCM60 – Order Fulfillment I
- TSCM62 – Order Fulfillment II
- E-learning SAP125 – SAP Navigation

Duración

4 horas

Componente del Software

SAP ERP

Contenido del curso

- Visión general SAP ERP (posicionamiento y componentes)
- SAP ERP powered by SAP NetWeaver y sus componentes
- Funcionalidades de informes analíticos de los componentes BW (Business Information Warehouse) and SEM (Strategic Enterprise Management)
- Planificación Estratégica del negocio en el BW-BPS y Planificación para Integración de otros componentes
- Se destaca como el SAP ERP ayuda a aumentar la productividad de los usuarios y a reducir esfuerzos a través de automatización, centralización y estandarización. Ejemplos de e-Procurement, RFID y Mobile Sales

ACADEMIA SD E-LEARNING SAP200 - ORDER TO CASH

Objetivos

- Hacer conocer las decisiones empresariales en un entendimiento conceptual de la solución SAP Order to Cash (Tratamiento de la orden al Recibo)
- Ampliar el conocimiento en los procesos Order to Cash de nivel básico, permitiendo que participe eficazmente de cursos más detallados
- Identificar cómo la empresa puede utilizar las soluciones SAP para soportar y optimizar su proceso de negocios Order to Cash

Prerrequisitos

Esencial haber aprobado los cursos:

- E-learning LAPVG01 (Portugués)
- E-learning LAPSLE (Portugués)
- TSCM60 – Order Fulfillment I
- TSCM62 – Order Fulfillment II
- E-learning SAP125 – SAP Navigation
- E-learning ERP001 - Management Empowered por mySAP ERP

Duración

8 horas

Componente del Software

ERP ECC

Contenido del Curso

- Gestión de campañas de marketing
- Proceso de ventas – visión del cliente
- Proceso de ventas – cómo funciona
- Ejecución logística de las ventas al cliente
- Facturación de cliente
- Pago/Recibo de cliente
- Informes de gerencias de venta

ACADEMIA SD E-LEARNING SMO01 - INTRODUCCIÓN AL SAP SOLUTION MANAGER

Objetivos

- Definir el concepto de SAP Solution Manager
- Discutir sobre las herramientas disponibles en el SAP Solution Manager

Prerrequisitos

Esencial haber aprobado los cursos:

- E-learning LAPVG01 (Portugués)
- E-learning LAPSLE (Portugués)
- TSCM60 – Order Fulfillment I
- TSCM62 – Order Fulfillment II
- E-learning SAP125 – SAP Navigation 2005
- E-learning ERP001- Management Empowered by SAP ERP
- E-learning SAP200 – Order to Cash

Duración

2 horas

Componente del Software

SOL.MAN 4.0

Contenido del Curso

Este curso fue desarrollado para que el participante se familiarice con los principios y la terminología del SAP Solution Manager. Al participante se le presentarán los beneficios de la utilización del SAP Solution Manager durante la implementación de las soluciones SAP y durante el proceso de soporte y operaciones