Eğitim İçeriği

SAP SD Consulting Training

All SAP Training CoursesDanışmanlık Seviye EğitimConsulting Level Training 6 modül

SAP SD Modülü Nedir?

SAP SD (Sales and Distribution), SAP ERP sisteminin satış ve dağıtım süreçlerini yönetmek için kullanılan modülüdür. Bu modül, sipariş yönetimi, faturalandırma, teslimat süreçleri, fiyatlandırma ve müşteri ilişkileri gibi satış ve dağıtım faaliyetlerini kapsar. SAP SD, işletmelerin müşteri memnuniyetini artırmasına, satış süreçlerini optimize etmesine ve gelirlerini maksimize etmesine yardımcı olur.

SAP SD Danışmanlık Eğitimlerinin Amacı Nedir?

SAP SD danışmanlık eğitimlerinin amacı, katılımcılara satış ve dağıtım süreçlerini SAP SD modülü üzerinden etkin bir şekilde yönetme ve optimize etme becerisi kazandırmaktır. Eğitim, sistem yapılandırması, sipariş yönetimi, teslimat süreçleri, faturalandırma ve müşteri verilerinin analiz edilmesi gibi konularda kapsamlı bilgi sağlar. Katılımcılar, satış ve dağıtım süreçlerini iyileştiren çözümler geliştirebilir hale gelir.

SAP SD Danışmanlık Eğitimleri Neden Alınmalıdır?

1. **Satış Süreçlerini Optimize Etme**: SAP SD eğitimi, işletmelerin satış ve dağıtım süreçlerini daha verimli hale getirmelerine olanak tanır.
2. **Artan Talep**: SAP SD bilgisine sahip uzmanlara, özellikle satış ve lojistik alanında büyük bir ihtiyaç vardır.
3. **Müşteri Memnuniyeti**: SAP SD modülü, müşteri memnuniyetini artırmak için sipariş yönetimi ve teslimat süreçlerini dijitalleştirir.
4. **Teknik Yetkinlik**: Satış ve dağıtım süreçlerinde kullanılan SAP araçlarını öğrenmek, sektörde fark yaratır.
5. **Kariyer Fırsatları**: SAP SD danışmanlığı, satış ve lojistik sektörlerinde prestijli ve kazançlı bir kariyer sağlar.

SAP SD Danışmanlık Eğitimlerini Kimler Almalıdır?

- **Satış ve Pazarlama Uzmanları**: Satış süreçlerini dijitalleştirmek ve optimize etmek isteyen profesyoneller.
- **ERP Danışmanları**: SAP modüllerinde uzmanlaşmak isteyen danışmanlar.
- **Müşteri İlişkileri Yöneticileri**: Müşteri memnuniyetini artırmak için SAP SD'yi öğrenmek isteyen yöneticiler.
- **Yeni Mezunlar**: Kariyerine satış ve lojistik alanında başlamak isteyen öğrenciler ve yeni

mezunlar.
- **Kariyer Değiştirmek İsteyenler**: Satış ve dağıtım süreçlerinde uzmanlaşmak isteyen bireyler.

SAP SD Eğitiminin Kariyere Yararları Nelerdir?

- **Uzmanlık Kazanımı**: SAP SD, satış ve dağıtım süreçlerinde derinlemesine bilgi ve beceri sağlar.
- **Yüksek Gelir Potansiyeli**: SAP SD danışmanları, sektörde yüksek maaşlar kazanır.
- **Geniş İş İmkanları**: SAP SD eğitimi, satış ve lojistik sektöründe birçok iş fırsatı yaratır.
- **Uluslararası Geçerlilik**: SAP SD sertifikası, dünya çapında geçerlidir ve uluslararası iş imkanları sunar.
- **Rekabet Avantajı**: Eğitim, katılımcılara sektördeki rakiplerine karşı avantaj sağlar.

Eğitim Sonrasında Hangi Kazanımlar Sağlanır?

1. **SAP SD Modülüne Hakimiyet**: Satış ve dağıtım süreçlerini SAP üzerinde etkin bir şekilde yönetebilme becerisi.
2. **Sipariş ve Teslimat Yönetimi**: Siparişlerin alınmasından teslimata kadar tüm süreçleri optimize etme.
3. **Faturalandırma ve Fiyatlandırma**: Fatura işlemlerini ve fiyatlandırma stratejilerini daha verimli yönetme.
4. **Müşteri Verisi Yönetimi**: Müşteri verilerini analiz ederek daha stratejik kararlar alma yetkinliği.
5. **Danışmanlık Becerileri**: İşletmelerin satış ve dağıtım süreçlerini iyileştirecek çözümler sunma.

Eğitim Programı

1. Tanım Uyarlamaları

1. Tanım Uyarlamaları

- Satış Organizasyonu tanımı
- Dağıtım Kanalı tanımı
- Satış Bürosu tanımı
- Satış Grubu tanımı

2. Tayin Uyarlamaları

2. Tayin Uyarlamaları

- Şirket koduna satış organizasyonu tayini

- Satış organizasyonuna dağıtım kanalı tayini
- Satış organizasyonuna bölüm tayini
- SD alanının oluşturulması
- SD alanına satış bürosu tayini
- Satış bürosuna satış grubu tayini
- Satış organizasyonu ve dağıtım kanalına üretim yeri tayini
- SD alanının kredi kontrol alanına tayini
- İş alanı tayini

3. Ana Veri Yönetimi

3. Ana Veri Yönetimi

- Ortak dağıtım kanallarının tanımlanması
- Ortak bölümlerin tanımlanması
- Muhatap tanımlamaları

4. Temel İşlevler

4. Temel İşlevler

- Fiyatlandırma
- Bedelsiz ürün
- Primli alım
- Vergiler
- Hesap tayini/hesaplama
- Kullanılabilirlik kontrolü ve ihtiyaç aktarımı
- Sevkiyat ve nakliye terminlemesi
- Çıktı denetimi
- Malzeme belirleme
- Dinamik ürün önerisi
- Muhatap belirleme
- Eksiklik yönetimi

5. Satış Süreçleri

5. Satış Süreçleri

- Satış belgeleri
- Satış belgeleri için kopyalama denetimi

6. Faturalama Süreçleri

6. Faturalama Süreçleri

- Faturalama belgeleri
- Faturalama süreçlerinin yapılandırılması

Bu eğitimi kurumunuza özel planlayalım. İçerik, süre ve uygulama senaryoları ekiplerinizin rolüne ve seviyesine göre uyarlanabilir. www.impress.com.tr/iletisim