



Programa de especialización de alta competencia

SAP S/4HANA SD-FIORI

Integrado con MM

Ventas y Distribución

NIVEL	KEY USER
--------------	-----------------

 **VIRTUAL**



www.globaltalent.pe

Visión general:

Este programa está diseñado para **formar usuarios clave** capaces de comprender y gestionar **el ciclo comercial** dentro de SAP S/4HANA SD, pero con una **base sólida en SAP MM**. La integración con MM no es un complemento decorativo; **es la base que permite entender la relación entre materiales, disponibilidad, abastecimiento, almacén, entregas y soporte logístico del proceso de ventas.**

La propuesta académica no se limita a enseñar transacciones. El enfoque está orientado a procesos reales de negocio, para que el participante entienda cómo funciona una buena gestión comercial en una empresa que trabaja con SAP.

Enfoque del programa

- ✓ **Enfoque integral del proceso comercial:** desde la gestión del pedido hasta la entrega, facturación, devoluciones y seguimiento.
- ✓ **Procesos fundamentales:** datos maestros comerciales, ofertas y pedidos, verificación de disponibilidad, entrega, facturación y devoluciones.
- ✓ **Visión interáreas:** en cada proceso se identifica la intervención de ventas, servicio al cliente, logística, almacén, despacho, facturación y soporte SAP.

¿A quién va dirigido?



**Ejecutivos y
analistas del área
comercial.**



**Profesionales de
ventas, distribución y
atención al cliente.**



**Analistas de
facturación, pedidos
y seguimiento
comercial.**



**Personas que desean aprender SAP con una visión
aplicada al negocio.**

Estructura del programa

— 48 HORAS / 2 MÓDULOS —

MÓDULO 1 – SAP S/4HANA MM – FIORI (Usuario MM)

 18 horas | 8 sesiones | 2h 20m por sesión

¿Por qué MM antes que PP?

Si no se abastece bien (materiales) y no se controla la conformidad (servicios/HES), el mantenimiento se retrasa y **pierde trazabilidad**.

Qué lograrás en este módulo

- ✓ Gestionar compras de materiales y servicios que soportan el mantenimiento.
- ✓ Ejecutar flujo completo (SolPed > OC > seguimiento).
- ✓ Dominar HES (Hoja de Entrada de Servicio) para control de servicios.



Temario del Módulo 1 (18 horas)



Unidad 1. **SAP + Estructura Organizativa (2h 20m)**

- Mandante, Sociedad.
- Centro / Almacén.
- Organización de compras y Grupo de compras.
- Dónde se usa esta información al crear solicitudes y órdenes.

Unidad 2. **Entender el flujo de compras (2h 20m)**

- Cómo funciona una compra de inicio a fin.
- Materiales vs Servicios (diferencia práctica).
- Qué es SolPed, qué es OC y cómo leer el estado del proceso.

Unidad 3. **Corrida completa – Compras de materiales (7h)**

- Crear Solicitud de Pedido (SolPed) para materiales.
- Orden de Compra (OC) de materiales.
- Estados y aprobaciones (visión usuaria).
- Seguimiento y trazabilidad: en qué etapa está tu compra y qué falta.

Unidad 4. **Proceso completo de compras de servicios + HES (7h)**

- Orden de Compra de servicios: estructura, datos clave y controles principales.
- Hoja de Entrada de Servicios (HES): registro, revisión y aceptación del servicio ejecutado.
- Validaciones antes de aceptar una HES: qué revisar, qué comparar y qué errores evitar.
- Trazabilidad del proceso: seguimiento desde la Orden de Compra hasta la Hoja de Entrada de Servicios para el control administrativo.
- Errores comunes y buenas prácticas en el registro y validación de servicios.
- Taller integrado con casos típicos de empresa.

Estructura del programa

— 48 HORAS / 2 MÓDULOS —

MÓDULO 2 – SAP S/4HANA PP – FIORI (Key User PP)

 30 horas

Enfoque del módulo

Planificar y controlar la producción en SAP PP con visión operativa, asegurando consistencia de datos maestros y ejecución del plan.

Temario del Módulo 2 (30 horas)



1. INTRODUCCIÓN A SAP SD Y SU ROL EN EL CICLO DE VENTAS

- ¿Qué es SAP SD y por qué es clave para la gestión de ventas?
- Navegación básica en SAP ERP.
- Procesos de ventas y cómo se gestionan en SAP.
- Escenario práctico: Configurar un entorno básico de ventas en SAP.

2. GESTIÓN DE ÓRDENES DE VENTA

- ¿Cómo crear y gestionar ofertas y pedidos de venta?
- Verificación de stock y confirmación de entrega.
- Seguimiento de órdenes y ventas pendientes.
- Escenario práctico: Crear y gestionar un pedido de ventas completo.
- Casuística: Resolver pedidos urgentes y manejar productos sin stock.

3. FACTURACIÓN Y GESTIÓN DE DEVOLUCIONES

- ¿Cómo generar facturas en SAP?
- Procesar devoluciones y crear notas de crédito.
- Ajustar facturas y gestionar cancelaciones.
- Escenario práctico: Crear una factura y gestionar una devolución.
- Casuística: Manejar devoluciones de clientes insatisfechos o con productos defectuosos.

4. DETERMINACIÓN DE PRECIO

- ¿Cómo funciona la determinación de precios en SAP SD?
- Crear listas de precios, descuentos y recargos.
- Configuración de procedimientos de precios.
- Escenario práctico: Configurar una lista de precios con descuentos por volumen.
- Casuística: Ajustes de precios para contratos de largo plazo.

Temario del Módulo 2 (30 horas)

SAP S/4 HANA SD

5. GESTIÓN DE TRANSPORTE Y ENVÍO

- ¿Cómo planificar y gestionar las entregas?
- Documentación y seguimiento de envíos.
- Crear y gestionar documentos de transporte.
- Escenario práctico: Planificar un envío con múltiples destinos.
- Casuística: Resolver problemas de entregas incompletas o retrasadas.

6. SOPORTE PARA CLIENTES Y SERVICIO POSTVENTA

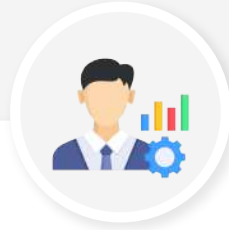
- Gestión de reclamos y garantías en SAP.
- Servicios de mantenimiento postventa.
- Integración con SAP CS (Customer Service).
- Escenario práctico: Registrar un reclamo de cliente y crear una orden de servicio.
- Casuística: Manejo de clientes que requieren servicio técnico o garantía.

7. REPORTES Y ANÁLISIS EN SAP SD

- ¿Cómo generar reportes estándar y personalizados en SAP?
- Análisis de ventas, devoluciones y desempeño logístico.
- Escenario práctico: Crear un reporte de ventas y analizar los productos más vendidos.
- Casuística: Identificación de mejoras en ventas y gestión de devoluciones.

8. EVALUACIÓN FINAL

- Caso práctico integrando todo el ciclo de ventas y distribución.
- Retroalimentación del desempeño y recomendaciones para mejorar procesos.



Perfil del egresado (alta competencia)

Egresado: Key User SAP S/4HANA SD – Fiori (Integrado con MM)

- ✓ Personal mejor preparado para operar el proceso comercial en SAP.
- ✓ Usuario con mayor criterio para coordinar entre áreas.
- ✓ Soporte interno más sólido para la gestión comercial.



Lo que lograrás

- ✓ Mayor orden en el proceso comercial.
- ✓ Mejor seguimiento operativo.
- ✓ Menor riesgo de errores y reprocesos.
- ✓ Mejor aprovechamiento de SAP en el día a día.

Tus Beneficios



**Licencia SAP
POR 18 MESES
para prácticas**



**Modalidad
Virtual
100% EN VIVO**



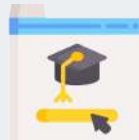
**Certificación
KEY USER
Integrada a
LinkedIn**



**Aula Virtual
para repasar
las clases**



**Instructores
CERTIFICADOS**



**Ingreso gratis
a nuevos inicios de
CURSOS EN VIVO**



**Metodología
FULL TALLER**

Además de regalo



CERTIFICACIÓN DIGITAL VERIFICABLE

Emitida por: Global Talent LATAM

Verificable en: Credly (*enlace + código único verificable*)

Plataforma utilizada por organizaciones como:

AWS | Microsoft | Cisco | IBM | Google Cloud | SAP

 **Apta para LinkedIn:** se agrega en "Licencias y certificaciones" y se comparte como evidencia verificable.



Modelo de certificado

(Todos los certificados salen con el nombre del módulo capacitado)

Métodos de pago



Cta. Cte. soles
191 9291412 0 44

Cta. Código Interbancario
002 19100929141204456



Cta. Cte. soles
1513003238780

Cta. Código Interbancario
003 15100300323878082





Si tu objetivo es **dominar el proceso comercial completo en SAP** y entender **cómo ventas se integra con materiales, stock, entrega y facturación**, este programa forma al **Usuario Clave** que lo hace posible.



WhatsApp: +51 980 027 564



gestion@globaltalent.pe



Web: www.globaltalent.pe

ENTRENAMIENTO LATINOAMÉRICA

