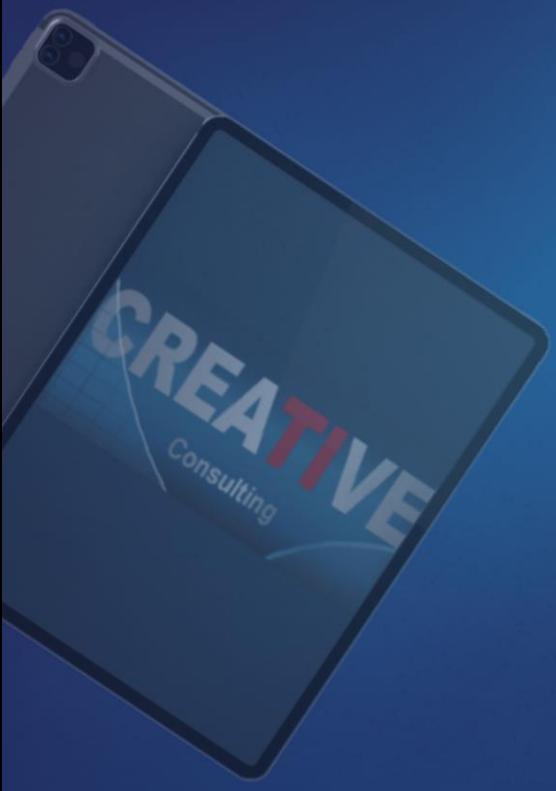


ACADEMIA SAP

SD

COM DOUGLAS SILVA E CLÁUDIO MARTINS



OBJETIVOS DO CURSO

- O presente curso tem como objetivo preparar os alunos para atuarem de forma efetiva com as soluções do SAP SD – Vendas e Distribuição;
- Resgatar os conceitos dos cenários de vendas e suas diversificações no SAP S/4HANA;
- Discutir, configurar e testar cenários de SD através da execução prática no sistema;
- Apresentar o SAP FIORI e alguns App´s relacionados à parte funcional do SD;
- Ampliar a rede de relacionamentos no mundo SAP de todos os participantes;

SAP SD



PÚBLICO ALVO

- Interessados em ingressar no mercado de Consultoria SAP iniciando seus conhecimentos em um ambiente baseado na própria ferramenta;
- Consultores iniciantes do Módulo SD que desejam ampliar seus conhecimentos em Processos de Negócios, Conceitos e Configurações do Sistema;
- Consultores SAP de outros Módulos que desejam ampliar seus conhecimentos no Módulo de SD;
- Usuários Chaves de empresas que utilizam SAP como Sistema de Gestão;
- Usuários Chaves de Projetos de Implementação;



SAP SD

PÚBLICO ALVO

Pré-Requisitos

- Conhecimentos nos processos básicos Logísticos, de Vendas e de Distribuição;



SAP SD

CONTEÚDO CURSO

❖ **Estrutura Organizacional**

- ✓ Definição
  - Mandante, Empresa, Organização de vendas, Canal de Distribuição, Setor de Atividade, Local de Expedição, Área de Vendas
- ✓ Atribuições
  - Organização de vendas – empresa
  - Canal de distribuição - organização de vendas
  - Setor de atividade - organização de vendas
  - Formar área de vendas
  - Escritório de vendas - área de vendas
  - Grupo de vendedores - escritório de vendas
  - Organização de vendas - canal distribuição – centro

❖ **Dados Mestres no Processo de Vendas e Distribuição**

- ✓ Mestre de clientes
- ✓ Mestre de Materiais – Visões de vendas
- ✓ Info Cliente-Material
- ✓ Dados mestre de condições para determinação de preço em ordens do cliente



SAP SD

CONTEÚDO CURSO

Síntese do Processo de Vendas e Distribuição

- ✓ Ordens de Vendas:
  - Criação dos tipos de documentos de vendas:
  - Determinação da Area de Vendas
  - Determinação do Centro Fornecedor, Local de Expedição e itinerário
  - Documentos incompletos
  - Documentos em atraso
  - Modificações nos documentos de vendas
  - Bloqueios:
    - Bloqueio da Remessa, Motivo de recusa
    - Liberação do documento de venda bloqueado no crédito

- ✓ Remessas/Fornecimentos
  - Criação dos tipos de documentos de remessa
  - Criação do Picking
  - Processamento coletivo no Picking
  - Processamento coletivo na saída da mercadoria
  - Documentos incompletos
  - Baixa do estoque (saída de mercadoria)
  - Estorno da saída da mercadoria
  - Contabilização da baixa do estoque



SAP SD

CONTEÚDO CURSO

- ✓ Fatura
  - Criação dos documentos de fatura
  - Processamento coletivo no faturamento
  - Contabilização dos impostos, receitas e despesas
- ✓ Fluxo de documentos

❖ **Determinação de processamento coletivo**

- ✓ Criação de remessas/fornecimentos/entregas coletivas e faturas coletivas

❖ **Configuração dos documentos de vendas**

- ✓ Ordem de Vendas
  - Definir tipos de doc.vendas
  - Definir intervalos de numeração para docs.vendas
  - Definir motivos de ordem
  - Atribuir tipos documento de vendas e organizações de vendas a motivos ordem
  - Atribuir área de vendas a tipos de documento de vendas
  - Controle de cópia



SAP SD

CONTEÚDO CURSO

- Definir categorias de item (Funções das categorias de itens)
- Atribuir categorias de item
- Atribuir motivos recusa a tipos documento vendas e organizações vendas
- Divisões da remessa
- Parceiros de Negócios
- Verificação de Dados incompletos

✓ Remessa/Entrega/Fornecimento

- Determinação de local de expedição/dpto.entrada mercadorias
- Controle de dados incompletos para fornecimentos
- Definir tipos de remessa
- Definir categorias de item de remessa
- Definir intervalos de numeração para remessas
- Controle de cópia
- Picking
  - Processo de Picking,
  - Como fazer o picking,
  - Status de picking
- verificação de Dados incompletos



SAP SD

CONTEÚDO CURSO

- ✓ Fatura
  - Definir tipo de documento de faturamento
  - Definir intervalos de numeração para documentos de faturamento
  - Atualizar controle de cópia para documentos de faturamento
  - Atualizar número máximo de itens de faturamento

❖ **Pricing Procedure**

- ✓ Conceitos
- ✓ Pricing Procedure
  - Definir e atribuir esquemas de cálculo
  - Atribuir esquemas de documentos a tipos de ordem
  - Atribuir esquemas de documentos a tipos de faturamento
  - Definir determinação de esquema de cálculo
  - Definir tipos de condição para determinação de preços
  - Definir sequências de acesso
  - Criar tabelas de condições
  - Catálogo de campos
  - Contabilização de receitas, despesas e impostos



SAP SD

CONTEÚDO CURSO

- **Criando cenários de vendas S/4**

✓ Vendas regulares
- Vendas no mercado interno
- Vendas no mercado externo
- Devolução de vendas
- Vendas triangulares
- Vendas com entrega futura
- Consignação
- Notas de crédito e débito

- **Criando cenários de vendas Fiori**
  - Conhecendo os Apps de Vendas e Distribuição
  - Aplicando o conhecimento adquiridos dos cenários no S/4 no Fiori
    - Criando ordens de vendas
    - Criando documentos de fornecimentos
    - Fazendo Picking
    - Fazendo baixa de estoque
    - Fazendo faturamento
    - Verificando fluxo de documentos



SAP SD

CONDIÇÕES DE PAGAMENTO

Pessoa Física

- Parcelamento em atÉ 12x no cartão de Crédito;
- 5% de desconto para pagamento à Vista

Pessoa Jurídica

- Pagamento em 21dd após emissão da NF através de transferência bancária;

Inscrições

www.creative-ti.inf.br/formulario

SAP SD



CARGA HORÁRIA E INSTRUTOR

Carga Horária



- 68 Horas;
- Disponível na Modalidade Online ao Vivo;

Instrutor

- Douglas Silva;

- Profissional formado em Comércio Exterior pela UNIP e especializado em Vendas e Marketing pela FGV, além de ter passado por treinamentos na academia SAP, possui mais de 30 anos de experiência em logística, comércio e impostos, e mais de 20 anos em SAP (R3, Mysap, ECC e S/4HANA). Participou de projetos nacionais e internacionais, atendendo mais de 35 empresas de diversos setores.

  Trabalhou nos setores automotivo, mineração, química, farmacêutico, autopeças, bebidas, alimentação, oil & gás, aviação, serviços hospitalares, agroindústria e muito mais.

  Especialista em vendas e distribuição, localização brasileira, configuração de variantes, embalagens automáticas, adequações legais de impostos, gestão de contratos, precificação e margem de vendas, além de outras metodologias SAP, possui experiência em integração EDI, soluções móveis e formação de consultores SD desde 2005
- CV do Instrutor – www.creative-ti.inf.br/instrutores

SAP SD

CARGA HORÁRIA E INSTRUTOR



Carga Horária

- 68 Horas;
- Disponível na Modalidade Online ao Vivo;

Instrutor

- Cláudio Martins;

- Consultor SAP com extensa experiência de mercado;
- Tecnólogo em Processamento de Dados pela UNIESP;
- Cursou MBA Executivo em Administração: Gestão da Tecnologia da Informação;
- Atua como consultor de negócios com foco em SAP desde 2000 no Brasil tendo atuado em várias empresas de diversos setores industriais como: Haifa, BMS (Bristol-Meyers Squibb), Rhodia, Medquimica, Maxion, GE Power Conversion, Birla Carbon, Epson, Loccitane, Syngenta, DAF Trucks entre outras;
- Ministra treinamentos com foco em SD (Academia SD, Localização Brasil, e Price Procedure);
- CV do Instrutor – www.creative-ti.inf.br/instrutores

SAP SD

- TREINAMENTO ONLINE AO VIVO + VIDEOAULAS
- ACESSO IMEDIATO AO FORMATO VIDEOAULAS
- AMBIENTE S/4 HANA DE ALTO DESEMPENHO
- COACHING DE CARREIRA COM COACHES CERTIFICADOS SLAC
- APP VIP DE VAGAS SAP EM PRIMEIRA MÃO
- INTRUTORES SAP SÊNIOR HÁ MAIS DE 20 ANOS
- CERTIFICADO DE PARTICIPAÇÃO E SUPORTE VIP
- PLATAFORMA DE STREAMING SAP HD 1080P
- GRUPOS VIP DE NETWORKING (+3000 ALUNOS)
- O CENTRO DE TREINAMENTOS COM MAIOR NÚMERO DE DEPOIMENTOS DO MERCADO DE TI



HALL DE DEPOIMENTOS

"SEM SOMBRA DE DÚVIDAS NÃO TENHO COMO COMPARAR COM NENHUMA OUTRA ESCOLA"

"Olá boa noite Elton, quero agradecer por todo o conhecimento passado para aturma nesse curto periodo e que para mim se DEUS quiser abrirá portas para que eu possa fazerminha transição de carreira. Já havia feito os modulos MM e WM pela Trainning e sem sombra de duvidas não tenho como comparar, eu estou muito focado em transição de carreira e estou estudando para que isso aconteça. Espero que nossa turma mantenha os contatos pois tem só feras ali e como ainda estou começando poderei tirar muitas duvidas, mas uma vez agradeço por todo o seu conhecimento que foi passado em breve pretendo fazer o EWM..."

Wellington de Souza Garcia
Curso S/4HANA Logistics

"O CURSO MUDOU A MINHA VIDA"

"Sensacional, o curso mudou minha vida!"

Luis Francis da Silva Santos
Curso S/4HANA Logistics

"JÁ FIZ VÁRIOS CURSOS SAP, MAS NENHUM SE COMPARA COM ESTE"

"Excelente treinamento, onde pude aprender muito e também sanar minhas dúvidas a respeito do S/4HANA. Já fiz vários cursos de SAP, inclusive on-line, mas não se compara com este, que me deixou muitíssimo satisfeita e recomendo demais.."

Sandra Regina Davi
Curso S/4HANA Logistics

CENTENAS DE DEPOIMENTOS EM:

CREATIVE-TI.INF.BR/DEPOIMENTOS

ENTRE EM CONTATO

Contatos e Informações

- www.creative-ti.inf.br
- creative@creative-ti.inf.br

- (11) 9 6544-0625 – Suporte e Vendas
- (11) 9 7666-8427 – Solange Garcia
- (11) 9 6606-3624 – Elton Mello

SAP SD