S46200 - Pricing in SAP S/4HANA Sales Eğitimi

Süre: **3 Gün**

BİLGİNÇ IT Academy
info@bilginc.com
bilginc.com

Bu eğitim, SAP S/4HANA Sales modülünde kullanılan fiyatlandırma (Pricing) süreçlerini ve bu süreçlere ait yapılandırma ayarlarını kapsamlı şekilde ele almaktadır. Katılımcılar; Condition Technique, Pricing Procedure, Condition Record yönetimi ve gelişmiş fiyatlandırma fonksiyonlarını öğrenirken, Sales Rebate süreçlerinde kullanılan Condition Contract Management yapısını da inceleyeceklerdir. Eğitim ayrıca uygulamalı hata analizi ve problem çözme çalışmaları da içermektedir.

Desteklenen SAP Sürümü

Bu eğitim aşağıdaki sürüm temel alınarak hazırlanmıştır:

- **SAP S/4HANA 2023**

Notlar

Variant Configuration kapsamındaki fiyatlandırma süreçleri **S4105 – Variant Configuration in SAP S/4HANA Enterprise Management** eğitiminde ayrıntılı olarak ele alınmaktadır.

Make-to-Order üretim senaryolarında kullanılan ön maliyetlendirme (Preliminary Costing) ile ilgili fiyatlandırma süreçleri ise **S4F25 – Cost Object Controlling in SAP S/4HANA** eğitiminde açıklanmaktadır.

Önkoşullar

Zorunlu

- **S46000 – SAP S/4HANA Sales Essentials**

Tavsiye Edilen

- **S46050 - Customizing Fundamentals in SAP S/4HANA Sales**

S46200 - Pricing in SAP S/4HANA Sales Eğitimi

Süre: **3 Gün**

BİLGİNÇ IT Academy
info@bilginc.com
bilginc.com

Kimler Katılmalı

Bu eğitim aşağıdaki profillere yöneliktir:

- Uygulama Danışmanları (Application Consultants)
- İş Süreci Mimarları (Business Process Architects)
- İş Analistleri (Business Analysts)
- İş Süreci Sahipleri
- Takım Liderleri ve Power User'lar
- Yazılım Geliştiriciler
- SAP Geliştirme Danışmanları
- Enterprise Architect'ler
- Help Desk / CoE Destek Ekipleri
- Solution Architect'ler

Neler Öğreneceksiniz

Eğitim sonunda katılımcılar;

- SAP S/4HANA Sales içerisindeki Pricing yapısını açıklayabilecek,
- Pricing Procedure ve ilgili konfigürasyon ayarlarını oluşturabilecek,
- Condition Record kayıtlarını farklı yöntemlerle yönetebilecek,
- Condition Exclusion ve Group Condition gibi gelişmiş fiyatlandırma fonksiyonlarını uygulayabilecek,
- Özel ve istatistiksel Condition Type yapılarını yapılandırabilecek,
- Vergi (Tax) Condition Type belirleme süreçlerini analiz edebilecek,
- Condition Contract Management (Sales Rebate) süreçlerinin temel yapısını anlayabilecek,
- Pricing süreçlerinde karşılaşılan konfigürasyon sorunlarını analiz edip çözebileceklerdir.

S46200 - Pricing in SAP S/4HANA Sales Eğitimi

Süre: **3 Gün**

BİLGİNÇ IT Academy
info@bilginc.com
bilginc.com

Eğitim İçeriği

Pricing Temelleri

- SAP S/4HANA Sales'te Pricing yapısına giriş
- Condition Technique mantığının incelenmesi
- Pricing Procedure yapısının anlaşılması

Pricing Konfigürasyonu

- Pricing Procedure yapılandırması
- Pricing ile ilgili Customizing ayarlarının yapılması

Condition Record Yönetimi

- Condition Record oluşturma
- Farklı yöntemlerle Condition Record bakım işlemleri

Gelişmiş Pricing Fonksiyonları

- Condition Exclusion
- Group Condition kullanımı
- Özel fiyatlandırma senaryoları

Special Condition Types

- Özel Condition Type yapılandırmaları
- Statistical Condition Type kullanımı

Vergi (Tax) Yapısı

- Tax Condition Type belirleme süreci
- Vergi hesaplama mantığının analiz edilmesi

Condition Contract Management

- Condition Contract Management yapısına giriş
- Sales Rebate süreçlerinin temel prensipleri

Uygulamalı Workshop

- Pricing belirleme süreçlerinin analizi
- Yaygın konfigürasyon problemlerinin giderilmesi
- Uygulamalı troubleshooting çalışmaları