TS460 - Sales in SAP S/4HANA Academy Part I Eğitimi

Süre: **9 Gün**

BİLGİNÇ IT Academy
info@bilginc.com
bilginc.com

Overview

Sales in SAP S/4HANA Academy Part I eğitimi, SAP S/4HANA ortamındaki satış süreçlerinin temel ve ileri düzey işlevlerini ayrıntılı olarak ele alır. Eğitim, katılımcıların satış fonksiyonlarını etkin şekilde kullanmalarının yanı sıra bu süreçlerle ilişkili temel customizing ayarlarını anlamalarını ve uygulamalarını hedefler.

Program kapsamında SAP S/4HANA satış sürecinin genel yapısından başlayarak organizasyonel yapılar, ana veriler, satış siparişleri ve Business Partner fonksiyonları incelenir. Katılımcılar farklı satış siparişi türlerinin oluşturulması ve işlenmesi konusunda bilgi edinirken partner determination süreçlerinin nasıl yapılandırıldığını da öğrenir.

Eğitimin ilerleyen bölümlerinde satış belgesi türleri, item category ve schedule line category gibi temel Sales Customizing bileşenleri ele alınır. Ayrıca sözleşmeler, scheduling agreement'lar, özel ticari işlemler ve copying control gibi satış süreçlerinin yapılandırılmasında önemli rol oynayan konular incelenir.

Program; incompletion log, material determination, product selection, material listing/exclusion ve free goods gibi satışın temel fonksiyonlarını da kapsar. Eğitim, **TS460 tabanlı Sales Case Study** ile teorik bilgilerin kapsamlı bir satış senaryosu üzerinden pekiştirilmesini sağlar.

Kullanılan Yazılım Sürümü

Eğitim:

- **SAP S/4HANA 2022**

sürümünü temel almaktadır.

Prerequisites

Zorunlu

Katılımcıların satış ve dağıtım süreçleri hakkında temel iş bilgisine sahip olmaları gerekmektedir.

Önerilen

Eğitim öncesinde aşağıdaki SAP eğitimlerinin tamamlanmış olması önerilir:

- **S4H00 – SAP S/4HANA Overview**
- **TS410**

TS460 - Sales in SAP S/4HANA Academy Part I Eğitimi

Süre: **9 Gün**

BİLGİNÇ IT Academy
info@bilginc.com
bilginc.com

Who Should Attend

Bu eğitim aşağıdaki profesyoneller için uygundur:

- Application Consultant
- Business Analyst
- Solution Architect

What You Will Learn

Bu eğitimin sonunda katılımcılar:

- SAP S/4HANA'daki satış süreçlerinin temel yapısını ayrıntılı olarak açıklayabilir,
- Sales and Distribution kapsamındaki organizasyonel yapıları tanımlayabilir,
- Satış süreçlerinde kullanılan master data bileşenlerini anlayabilir,
- Farklı satış siparişi türlerini oluşturabilir ve işleyebilir,
- SAP S/4HANA satış süreçlerinde Business Partner ve Partner Functions yapılarını kullanabilir,
- Partner Determination Procedures yapılandırmasını gerçekleştirebilir,
- Satış belgesi türleri, item categories ve schedule line categories için temel customizing ayarlarını anlayabilir,
- Copying control yapısını satış süreçlerinde kullanabilir,
- Sözleşmeler, scheduling agreements ve özel satış işlemleriyle çalışabilir,
- Satış süreçlerindeki temel fonksiyonları yapılandırabilir ve kullanabilir.

TS460 - Sales in SAP S/4HANA Academy Part I Eğitimi

Süre: **9 Gün**

BİLGİNÇ IT Academy
info@bilginc.com
bilginc.com

Outline

SAP S/4HANA Satış Süreçlerine Giriş

- SAP S/4HANA içerisindeki satış sürecinin genel yapısını anlama
- Satış sürecindeki temel işlem ve bileşenleri inceleme

Sales and Distribution Organizasyonel Yapıları

- Satış ve dağıtım süreçlerinde kullanılan organizasyonel yapıların incelenmesi
- Organizasyonel birimlerin satış süreçlerindeki rolünün anlaşılması

Master Data

- SAP S/4HANA satış süreçlerinde kullanılan temel ana verilerin incelenmesi
- Ana verilerin satış işlemleriyle ilişkisini anlama

Satış İşlemleri

- Farklı satış siparişi türlerini oluşturma
- Satış siparişlerini işleme ve yönetme

Business Partners

- SAP S/4HANA satış süreçlerinde Partner Functions kullanımı
- Partner Determination Procedures yapılandırması

Sales Customizing

- Sales document types yapılandırması
- Item categories
- Schedule line categories
- Copying control
- Contracts ve scheduling agreements
- Özel ticari işlemler

Satışın Temel Fonksiyonları

- Incompletion log kullanımı
- Material determination ve product selection
- Material listing ve exclusion
- Free goods yapılandırması

Sales Case Study

- **TS460** tabanlı satış vaka çalışması
- Eğitim boyunca ele alınan satış süreçlerinin bütünleşik bir senaryo içerisinde uygulanması