

DESCRIPTOR OFERTA FORMATIVA

IDENTIFICACIÓN

Nombre	Manejo Sap Usuario Final, Modulo Sd (Ventas)
Modalidades de Enseñanza	Presencial
Horas Disponibles	8
Códigos Sence Asociados	1237969979
Dirigido a	Profesionales y técnicos en cargos de administrativos usuarios de SAP en modulo ventas
Objetivos Generales	Ejecutar transacciones en el sistema SAP, módulo de ventas para desempeñar las funciones o roles que le son asignados.

INTRODUCCIÓN

El continuo avance de la tecnología en todas las áreas de trabajo, junto con el uso creciente de herramientas computacionales en las empresas grandes, medianas y pequeñas, ha generado una fuerte demanda laboral de personas con conocimientos del uso de herramientas computacionales de gestión ERP como SAP.

A través de este curso, las personas podrán adquirir el conocimiento y las competencias necesarias para desarrollar adecuadamente tareas asignadas en el software, mejorando y/o ampliando sus capacidades en el uso de SAP y con esto, contribuir a su desarrollo personal y el de la empresa.

Elementos Básicos de SAP	Transacciones SAP	Herramientas y Estructura Organizativa
1.1 ¿Qué es un ERP? 1.2 ¿Qué significa SAP? 1.3 ¿Qué es SAP R3? 1.4 SAP HANA o SAP 4/HANA 1.5 Estructura SAP (ambientes y módulos) 1.6 SAP LOGON 1.7 SAP como ayuda en la administración de la empresa.	2.1 Transacciones 2.2 Selección de tareas 2.3 Navegación, modo o sesiones 2.4 Favoritos 2.5 Configuración. 2.6 Ayuda en SAP (F1) 2.7 MATCH CODE 2.8 Nombres Técnicos en transacciones y en listas desplegables. 2.9 Mensajes del Sistema 2.10 Barras de herramientas del Sistema. 2.11 Iconos Básicos o comúnmente utilizados.	3.1 Conceptos ampliados del sistema: elementos organizativos. Estructura organizativa (MANDANTE, SOCIEDAD; CENTROS, ETC) 3.2 Plan de cuentas 3.3 Datos maestros (Proceso de búsqueda y solicitudes de creación de materiales o proveedores) 3.4 Salida de datos o resultados 3.5 Reportes 3.6 Procesos de compra de la empresa. 3.7 Datos necesarios y gestión en el sistema.
Objetivos	Objetivos	Objetivos
Aplicar elementos básicos de SAP.	Ejecutar transacciones del programa SAP	Aplicar herramienta a la estructura organizativa de SAP

Ventas

DESCRIPTOR OFERTA FORMATIVA

Conocer cómo encontrar dentro del árbol de procesos de SAP las transacciones necesarias para cada proceso del módulo.

Navegar directamente en el sistema con las transacciones principales dentro de la gestión de ventas, creación de pedidos de venta y tipos de venta, facturación electrónica.

Maestros de clientes.

Reportes

Objetivos

Conocer los procesos del módulo SD en SAP y trabajo con las principales transacciones del sistema y reportes asociados.

ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS MODALIDAD PRESENCIAL

Adquisición de Conocimiento	Adquisición de Habilidades	Adquisición de Actitudes
Las clases teóricas se desarrollaran a través de la exposición de los contenidos por parte del relator asistido con material escrito y audiovisual. Se realizará en forma individual con supervisión directa en donde se explicará los procesos técnicos relacionados a través de las herramientas descritas.	A través de guías de trabajo, el relator contextualizará el uso de las herramientas contables e informáticas con el objeto de dar soluciones prácticas y concretas a las reales necesidades de los trabajadores en el puesto de trabajo.	En general se fomentarán actitudes comunicacionales y de colaboración a través de las actividades prácticas relacionadas al contenido en las cuales se valoraran las opiniones tanto de los alumnos como la del relator.

PERFIL DEL RELATOR

Técnico o Ingeniero con al menos 5 años de experiencia comprobable. Experiencia como docente o facilitador de procesos en la formación y capacitación en adultos. Mínimo 3 años.