



AVANZA  
CENTRO DE FORMACIÓN

**PROGRAMA FORMATIVO**

**SAP - Módulo SD, ventas y distribución – Nivel usuario**

## IDENTIFICACIÓN DE LA ESPECIALIDAD Y PARÁMETROS DEL CONTEXTO FORMATIVO

<b>Denominación de la especialidad:</b>	SAP - MÓDULO SD, VENTAS Y DISTRIBUCIÓN – NIVEL USUARIO
<b>Familia Profesional:</b>	INFORMÁTICA Y COMUNICACIONES
<b>Área Profesional:</b>	SISTEMAS Y TELEMÁTICA
<b>Código:</b>	IFCT83
<b>Nivel de cualificación profesional:</b>	2

### Objetivo general

Utilizar las prestaciones generales del programa SAP y específicas del módulo SD con la finalidad de explotar la información de negocio y tomar decisiones de forma autónoma en la gestión de las ventas y la distribución

### Relación de módulos de formación

<b>Módulo 1</b>	Funciones generales de SAP	5 horas
<b>Módulo 2</b>	Módulo SD – Ventas y distribución	35 horas

## MÓDULO DE FORMACIÓN 1: FUNCIONES GENERALES DE SAP

### OBJETIVO

Utilizar las prestaciones generales del programa SAP.

**DURACIÓN EN CUALQUIER MODALIDAD DE IMPARTICIÓN:** 5 horas

### RESULTADOS DE APRENDIZAJE

---

#### Conocimientos/ Capacidades cognitivas y prácticas

- Concepto y funcionamiento de SAP
  - Historia de SAP.
  - Estructura y concepto de un ERP.
  - EDI Intercambio de información con otras aplicaciones.
- Uso de Queries
  - Relacionar diferentes ficheros de información en SAP.
  - Crear registro info.
- Uso de Report painter
  - Diseño del “front office” de los listados de la información.

#### Habilidades de gestión, personales y sociales

- Predisposición activa al aprendizaje y adaptación al cambio
- Adquisición de capacidad de pensamiento lógico
- Intercambio de información y experiencia para conseguir objetivos individuales o en equipo

## MÓDULO DE FORMACIÓN 2: MÓDULO SD – VENTAS Y DISTRIBUCIÓN

### OBJETIVO

Llevar a cabo las operaciones habituales de ventas y distribución con el módulo SD de SAP.

**DURACIÓN EN CUALQUIER MODALIDAD DE IMPARTICIÓN:** 35 horas

### RESULTADOS DE APRENDIZAJE

---

#### Conocimientos/ Capacidades cognitivas y prácticas

- Oferta a clientes
  - Creación de ofertas a clientes genéricos
  - Creación de ofertas a clientes concretos
- Gestión de pedidos:
  - Gestión de pedidos a clientes.
  - Gestión de pedidos a clientes potenciales.
  - Gestión de pedidos a clientes con anticipo.
  - Gestión de artículos de consignación.
  - Gestión de pedidos a cliente con facturación colectiva.
  - Gestión de pedidos a cliente multinacional.
  - Gestión de crédito.
  - Gestión de embalajes en préstamo.
- Procesos de venta:
  - Ventas a cliente.
  - Proceso de exportación – comercio internacional.
  - Aviso de entrega.
  - Cierre de operaciones.
- Procesos de facturación:
  - Entrega de mercancías gratuita.
  - Devoluciones y reclamaciones.
  - Notas de cargo a cliente.
  - Notas de abono.
  - Bonificación en especie.
  - Recuperación de lotes.
  - Gestión del transporte.
  - Gastos de transporte.
  - Informes logísticos.

#### Habilidades de gestión, personales y sociales

- Predisposición activa al aprendizaje y adaptación al cambio
- Adquisición de capacidad de pensamiento lógico
- Intercambio de información y experiencia para conseguir objetivos individuales o en equipo