



Documentación y Temario



CARRERA CONSULTOR EN SAP SD

► Nivel Inicial

Duración: 10 Semanas

Inscripción: Abierta – Cupos Limitados

Exclusivo Modelo Online ★ All Inclusive

“Obtenga un conocimiento integral sobre los procesos de Ventas y Distribución en tecnología SAP a nivel usuario clave”

SITIO WEB:

<https://www.cvosoft.com/plancarrera/sd/ini>





CARRERA CONSULTOR EN SAP SD – Nivel Inicial


9^{na} Edición

La “Carrera Consultor en SAP SD – Nivel Avanzado” le brindará conocimientos integrales sobre los procesos de Ventas y Distribución en tecnología SAP a nivel usuario clave.



Especialista de proyección nacional e Internacional en ventas y logística empresarial

► Modelo Académico




MODELO ACADÉMICO:

Modelo de Capacitación **CVOSOFT ALL INCLUSIVE:**

- > **Formación Académica:** 100% Online, Flexible, 24x7
- > **CVOREACTOR:** Plataforma de Práctica y Campus Teórico CVOSOFT
- > **Profesores SENIOR:** Soporte FULLTIME desde el primer al último día
- > **Avance sólido:** Evaluación semanal e informes de repaso
- > **Networking Académico:** La comunidad de alumnos más grande de habla hispana
- > **Egreso:** Manual de Carrera, Certificación, Diplomatura y Bolsa de empleo

>> Desde el 2.009 liderando la formación de consultores SAP.



INVIERTE EN TÍ
ERES TU MEJOR
PROYECTO

¡Viva la experiencia de aprender!

Usted enfóquese en aprender, que absolutamente todo lo que necesita para una formación efectiva está contemplado en nuestro modelo ★★★★★ **ALL INCLUSIVE**

📄 Toda la Información de nuestro **exclusivo modelo pedagógico** en:
<https://www.cvosoft.com/modelo>

▶ Temario SAP SD – Nivel Inicial

:: SEMANA 1: Introducción al Sistema SAP

Descripción: En la primera semana aprenderemos que son los sistemas ERP, los distintos productos que ofrece a las empresas y nos concentraremos principalmente en las soluciones para grandes empresas.

- **Clase 1:** Introducción al sistema de estudios
- **Clase 2:** Presentación del Instructor || 📄 Documentación +)) Locuciones + ▶ Video + ● Prácticas
- **Clase 3:** Generalidades de SAP || 📄 Documentación +)) Locuciones + ● Prácticas
- **Clase 4:** SAP ECC y los módulos que lo constituyen || 📄 Documentación +)) Locuciones + ● Prácticas
- **Clase 5:** Navegación por el sistema SAP || 📄 Documentación +)) Locuciones + ● Prácticas
- **Clase 6:** Ayuda e interface de usuario || 📄 Documentación +)) Locuciones + ● Prácticas
- **Clase 7:** Parametrizaciones personales y datos de usuario || 📄 Doc. +)) Loc. + ▶ Video + ● Prácticas
- **Clase 8:** Conceptos válidos en todo el sistema || 📄 Doc. +)) Locuciones + ▶ Video + ● Prácticas
- **Clase 9:** Social Break - Dinos quién eres
- **Evaluación de conocimientos**

:: SEMANA 2: Estructura Organizativa y Resumen de Procesos

Descripción: En la segunda semana nos enfocaremos en los distintos elementos organizativos, tanto en comercial como aquellos de finanzas y gestión.

- **Clase 1:** Estructuras organizativas || \.Documentación +)) Locuciones + ●Prácticas
- **Clase 2:** Estructuras organizativas en comercial || \.Doc. +)) Locuciones + ► Vídeo + ●Prácticas
- **Clase 3:** Estructuras organizativas en la expedición y el transporte || \.Doc.+)) Loc. + ●Prácticas
- **Clase 4:** Organización interna de ventas || \.Documentación +)) Locuciones + ●Prácticas
- **Clase 5:** Asignación de la estructura con finanzas || \.Documentación +)) Locuciones + ●Prácticas
- **Clase 6:** Asignación de la estructura con gestión de materiales || \.Doc.+)) Loc. + ●Prácticas
- **Clase 7:** Resumen de procesos de ventas || \.Documentación +)) Locuciones + ●Prácticas
- **Clase 8:** Procesos estándares || \.Documentación +)) Locuciones + ●Prácticas
- **Clase 9:** Flujo de documentos || \.Documentación +)) Locuciones + ●Prácticas
- **Clase 10:** Circuitos comerciales || \.Documentación +)) Locuciones + ► Vídeo + ●Prácticas
- **Clase 11:** Social Break - Curso inserción laboral SAP
- **Evaluación de conocimientos**

:: SEMANA 3: Datos Maestros del ciclo comercial

Descripción: En esta semana analizaremos todo lo relativo con datos maestros del ciclo comercial, los datos maestros, entre otros.

- **Clase 1:** Concepto de Maestro de Datos || \.Documentación +)) Locuciones + ●Prácticas
- **Clase 2:** Maestro de clientes || \.Documentación +)) Locuciones + ► Vídeo + ●Prácticas
- **Clase 3:** Interlocutor comercial || \.Documentación +)) Locuciones + ●Prácticas
- **Clase 4:** Maestro de materiales || \.Documentación +)) Locuciones + ► Vídeo + ●Prácticas
- **Clase 5:** Registro info del cliente y del material || \.Documentación +)) Locuciones + ●Prácticas
- **Clase 6:** Datos maestros para la determinación de precios || \.Doc. +)) Loc. + ► Vídeo + ●Prácticas
- **Clase 7:** Datos maestros adicionales || \.Documentación +)) Locuciones + ●Prácticas
- **Clase 8:** Determinación de datos || \.Documentación +)) Locuciones + ●Prácticas
- **Clase 9:** Log de datos incompletos || \.Documentación +)) Locuciones + ●Prácticas
- **Clase 10:** Social Break - Curso neurotécnicas de estudios
- **Evaluación de conocimientos**

:: SEMANA 4: Ventas

Descripción: En esta semana analizaremos cómo se procesan los pedidos de ventas, cuál es la estructura del documento de ventas y las distintas fuentes de información.

- **Clase 1:** Tratamiento de venta. || 📄 Documentación +)) Locuciones + ● Prácticas
- **Clase 2:** Tratamiento de preventas || 📄 Documentación +)) Locuciones + ● Prácticas
- **Clase 3:** Fuentes de información de pedidos de ventas || 📄 Doc. +)) Loc. + ▶ Video + ● Prácticas
- **Clase 4:** Procesamiento de pedidos de ventas || 📄 Documentación +)) Locuciones + ● Prácticas
- **Clase 5:** Verificación de disponibilidad || 📄 Documentación +)) Locuciones + ● Prácticas
- **Clase 6:** Fabricación sobre pedido || 📄 Documentación +)) Locuciones + ● Prácticas
- **Clase 7:** Operaciones comerciales especiales || 📄 Doc. +)) Locuciones + ▶ Video + ● Prácticas
- **Clase 8:** Contratos marco || 📄 Documentación +)) Locuciones + ● Prácticas
- **Clase 9:** Determinación, listado y exclusión de materiales || 📄 Doc. +)) Locuciones + ● Prácticas
- **Clase 10:** Social Break - Curso introducción a las criptomonedas
- **Evaluación de conocimientos**

:: SEMANA 5: Expedición

Descripción: En la quinta semana nos centraremos en los procesos de expedición.

- **Clase 1:** Tratamiento de expediciones || \.Documentación +)) Locuciones + ●Prácticas
- **Clase 2:** Entrega de salida || \.Documentación +)) Locuciones + ► Vídeo + ●Prácticas
- **Clase 3:** Resumen del proceso de entrega || \.Documentación +)) Locuciones + ●Prácticas
- **Clase 4:** Picking || \.Documentación +)) Locuciones + ●Prácticas
- **Clase 5:** Salida de mercancías || \.Documentación +)) Locuciones + ●Prácticas
- **Clase 6:** Embalaje || \.Documentación +)) Locuciones + ●Prácticas
- **Clase 7:** Devoluciones || \.Documentación +)) Locuciones + ► Vídeo + ●Prácticas
- **Clase 8:** Programación de la expedición || \.Documentación +)) Locuciones + ●Prácticas
- **Clase 9:** Tratamiento de transporte || \.Documentación +)) Locuciones + ●Prácticas
- **Clase 10:** Social Break - Curso profilaxis postural
- **Evaluación de conocimientos**

:: SEMANA 6: Facturación

Descripción: En esta unidad veremos todo lo referente a las facturas para el módulo SD.

- **Clase 1:** Tratamiento de documentos de facturación || 📄 Documentación +)) Locuciones + ● Prácticas
- **Clase 2:** Creación de facturas || 📄 Documentación +)) Locuciones + ▶ Vídeo + ● Prácticas
- **Clase 3:** Tratamiento de reclamaciones || 📄 Documentación +)) Locuciones + ● Prácticas
- **Clase 4:** Métodos de creación de documentos de facturación || 📄 Doc.+)) Loc. + ● Prácticas
- **Clase 5:** Formas de liquidación || 📄 Documentación +)) Locuciones + ● Prácticas
- **Clase 6:** Concepto de Maestro de Datos || 📄 Documentación +)) Locuciones + ▶ Vídeo + ● Prácticas
- **Clase 7:** Planes de facturación || 📄 Documentación +)) Locuciones + ● Prácticas
- **Clase 8:** Interface SD/FI || 📄 Documentación +)) Locuciones + ● Prácticas
- **Evaluación de conocimientos**

:: SEMANA 7: Determinación de Precios

Descripción: En esta semana veremos cómo se determinan los precios, descuentos, recargos, impuestos y fletes en el documento comercial.

- **Clase 1:** Técnica de condiciones en la determinación de precios || \.Doc.+)) Loc. + ●Prácticas
- **Clase 2:** Registros de condición || \.Documentación +)) Locuciones + ●Prácticas
- **Clase 3:** Análisis de precios || \.Documentación +)) Locuciones + ► Vídeo + ●Prácticas
- **Clase 4:** Funciones especiales para la determinación de precios
- **Clase 5:** Clases de condición especiales || \.Documentación +)) Locuciones + ●Prácticas
- **Clase 6:** Clases de condición estadísticas || \.Documentación +)) Locuciones + ► Vídeo + ●Prácticas
- **Clase 7:** Impuestos || \.Documentación +)) Locuciones + ●Prácticas
- **Clase 8:** Análisis para procesos comerciales || \.Doc. +)) Loc. + ► Vídeo + ●Prácticas
- **Evaluación de conocimientos**

:: SEMANA 8: Preparativos Preliminares

Descripción: En esta semana realizaremos la entrega de diversos materiales complementarios útiles para su futuro desempeño profesional, y junto con estos materiales, el Manual de Carrera Consultor en SAP SD – Nivel Inicial desarrollado por la editorial CVOSOFT.

Dispondrá de una semana completa para realizar un repaso general de la teoría, el refuerzo de actividades prácticas y realizar sus consultas finales al instructor, tendrá la oportunidad de prepararse durante una semana lo mejor posible para afrontar el examen final de esta formación.

Temas abordados:

- Repaso general de la teoría
- Refuerzo de actividades prácticas
- Consultas finales al instructor
- Entrega de diversos materiales complementarios útiles para su desempeño profesional



Entrega del Manual de Carrera: Se le entregará el Manual de Carrera Consultor en SAP SD – Nivel Inicial desarrollado por CVOSOFT.

🔗 Acceder a la página de este manual:

https://cvosoft.com/sistemas_sap_abap/manuales-carreras-cvosoft/manual-sap-sd-inicial.php

:: SEMANA 9: Examen Final y TDC



Esta semana iniciará el proceso de examen, el cual que garantiza la calidad académica de nuestros alumnos egresados, cuya aprobación requerida con 70/100 (incluye derecho a recuperatorio) y habilita los procesos **TDC (Titulo / Diploma y Certificación)** de CVOSOFT.

- **T: Título:** El alumno egresa con el título: Consultor en SAP SD - Nivel Inicial.
 - **D: Diploma:** El alumno obtiene un diploma de estudios versión imprimible y enmarcable.
 - **C: Certificación:** Certificación bajo número de licencia y web fija, para validación online de sus estudios y referencia en Currículum, incluye soporte tecnológico para integración con LinkedIn.
- + **Bolsa de empleos:** Publicación en bolsa de empleos y patrocinio de su perfil académico logrado.

🔗 Acceder a la galería de alumnos certificados:
<https://www.cvosoft.com/certificaciones>

:: SEMANA 10: Reservada para recuperatorios

Descripción: La última semana de este módulo de estudios se encuentra reservada para eventuales recuperatorios que el alumno pueda necesitar. Además, esta semana es de libre acceso a disponibilidad de contenidos.

▶ Cupón de descuento


Cupón 60%OFF en plan Carrera Consultor en SAP SD Senior

El presente cupón le ofrece los siguientes beneficios:

- Importante descuento en su formación
- Congelamiento de los precios mientras transcurran sus estudios
- Aseguramiento de cupo y continuidad inmediata entre el avance de los módulos que componen esta formación

Activar el cupón y sus beneficios:

Para iniciar la activación del cupón y de sus beneficios cuenta con las siguientes opciones:

- Hacer clic la imagen del cupón presentada a continuación
- Escanear con la cámara de su celular el QR que el cupón presenta
-  [Seguir este enlace de acceso directo](#)



▶ Enlaces para ampliar Información

🎓 Planes de Carrera CVOSOFT:


- [🔗 Planes de Carrera en SAP SD:](https://www.cvosoft.com/plancarrera/sd)
<https://www.cvosoft.com/plancarrera/sd>
- [🔗 Todos nuestros Planes de Carrera:](https://www.cvosoft.com/plancarrera)
<https://www.cvosoft.com/plancarrera>

👛 Sección Empresas:

- [🔗 Planes de capacitación para empresas](https://www.cvosoft.com/planempresas)
<https://www.cvosoft.com/planempresas>
- [🔗 Porfolio de empresas capacitadas por CVOSOFT](https://www.cvosoft.com/portfolio)
<https://www.cvosoft.com/portfolio>
- [🔗 Reclutamiento gratuito y selección de consultores egresados](https://www.cvosoft.com/certificaciones)
<https://www.cvosoft.com/certificaciones>

🔍 Adicionales:

- [🔗 Conozca nuestra modalidad ALL INCLUSIVE ★★★★★](https://www.cvosoft.com/modelo)
<https://www.cvosoft.com/modelo>
- [🔗 Acceda a nuestra bolsa de empleo online con miles de perfiles](https://www.cvosoft.com/certificaciones)
<https://www.cvosoft.com/certificaciones>
- [🔗 Preguntas frecuentes](https://www.cvosoft.com/faqs)
<https://www.cvosoft.com/faqs>
- [🔗 Pautas del servicio](https://www.cvosoft.com/pautas)
<https://www.cvosoft.com/pautas>
- [🔗 Ante cualquier duda cuenta con nuestros canales de contacto, asesoría y soporte](https://www.cvosoft.com/contacto)
<https://www.cvosoft.com/contacto>



CVOSOFT

★ ★ ★ ★ ★

DESDE EL AÑO 2009 FORMANDO CONSULTORES SAP LÍDERES

★ ★ ★ ★ ★

<< TU CARRERA EN LAS BUENAS MANOS >>

💛 ¡Éxitos y nos encontramos en clase!



Los Materiales pedagógicos son creación, publicación y registro por © EDITORIAL CVOSOFT - ISBN: 978-987-27549 - Desarrolladora de contenidos audiovisuales para CVOSOFT IT ACADEMY. Todos los derechos Reservados en nuestros materiales educativos publicados, seminarios, carreras, cursos y maestrías. CVOSOFT IT ACADEMY es la Academia Corporativa Independiente de CVOSOFT.com. ABAP®, SAP®, HANA®, NetWeaver® son marcas comerciales registradas por la empresa SAP SE. CVOSOFT.com no constituye un sitio oficial de SAP SE, no se encuentra relacionado con SAP SE, sus marcas, sus empresas filiales y/o subsidiarias. Pautas de nuestro servicio en cvosoft.com/pautas

