

SAP ERP Vertrieb kompakt - SCM

inkl. SAP-Anwenderzertifizierung



Dauer: 1 Monat - 160 UStd.

Bei CBW profitieren Sie von:

- ✓ original SAP-Trainingssystemen und -unterlagen
- ✓ integrierten international anerkannten SAP-Anwender-Zertifikaten
- ✓ 24 h-Zugriff auf das SAP-Learning Hub für ein ganzes Jahr

Zielgruppe

Diese Weiterbildung richtet sich an Personen, die über eine Ausbildung, Berufserfahrung oder gute Grundkenntnisse im kaufmännischen oder verwaltenden Bereich verfügen und an Fachkräfte aus den Bereichen Vertrieb, Materialwirtschaft und Logistik.

Voraussetzungen

- Kaufmännische oder verwaltungstechnische Berufsausbildung und Berufserfahrung im Einkauf / Vertrieb oder
- Bei fehlendem Berufsabschluss Nachweis einer mindestens 1-jährigen beruflichen Tätigkeit im Einkauf / Vertrieb
- Gute Deutsch-, Mathematik- und MS-Office-Kenntnisse

Lernziele

Vermittlung von Grundlagen im Bereich Vertrieb mit SAP SCM.

Methoden

100 % klassischer Präsenzunterricht durch Trainer/-in im Klassenverband mit Vorträgen und praktischen Übungen.

Kein Lernnetz! **Kein** Distance Learning!

Zeugnis

Zeugnis von CBW & bei **Bestehen der Prüfung erhalten Sie 1 Zertifikat**: SAP Foundation Level

Unterrichtszeiten

Montag - Donnerstag 8:00 - 16:15 Uhr & Freitag 8:00 - 11:15 Uhr

In Wochen mit Feiertagen auch bis 17:00 Uhr

Förderung

Durch Bildungsgutschein (SGB III/II) oder durch Kostenträger, wie z. B. BFD, Berufsgenossenschaften oder Deutsche Rentenversicherung, möglich.

Sprechen Sie uns an - wir beraten Sie gern!

Karrierechancen

In deutschen Firmen wird keine andere Software so häufig eingesetzt wie die SAP-Produkte. Mit einer SAP-Schulung und dem original SAP-Zertifikat haben Sie sehr gute Einstiegschancen in Unternehmen mit SAP-Anwendungen, denn egal ob Rechnungswesen, Materialwirtschaft, Vertrieb oder Personalwesen, SAP-Kenntnisse werden von vielen Arbeitgebern vorausgesetzt.

Ihre Qualifizierung:

Modul 14: SAP ERP SCM Vertrieb - kompakt

SAP ERP Überblick
SAP01

Produktübersicht
Konzepte, Navigation
Anwendungen, analytische
Funktionen, strat. Planung

Prozesse im Vertrieb
SCM600

Kundenauftragsabwicklung
Preisfindung, Verfügbarkeit
Gutschriften, Retouren
Logistikinformationssystem

KNOW-HOW FÜR DIE JOBS VON MORGEN

Webcode: SAKV



Microsoft Imagine Academy

