

People to Work



Certification Ventes Code 235 896

Durée : 90 heures

(Sur 3 mois maximum)

- **Formation Tutorée à Distance FTAD**
 - Parcours individuel
 - Accès à la plateforme de formation, 24h/24, 7 j/7.
 - 12 cours par téléphone de 30 mn avec le Formateur.
 - Mise à disposition de l'environnement SAP pour une durée de 13 jours maxi.
- Passage de la **certification WFREUV (Ventes)**
- **TARIF : 2 633 € HT (TVA 20%)**
- **Public en situation de handicap** : Contactez notre Référent : M. Olivier BENANOU – o_benanou@devenez.fr



Public concerné

- Intérimaires pour lesquels la maîtrise de l'utilisation de SAP est souvent un pré-requis pour accéder à une nouvelle mission.
- Demandeurs d'emploi désireux d'augmenter leurs chances de retour rapide à l'emploi
- Salariés nouvellement embauchés par des clients SAP et ayant besoin de prendre rapidement en main les solutions SAP déjà mises en place ou en cours de déploiement

Niveaux et pré-requis

- Avoir une connaissance fonctionnelle ou une première expérience en termes de ventes et de gestion des achats.
- Avoir une bonne maîtrise d'un progiciel de gestion des ventes et/ou d'achat
- Bonne connaissance en informatique et maîtrise de la navigation sur Internet.
- Disposer d'un PC Windows (Windows 8) ou Mac OS X (10.11 minimum – El Capitan), une connexion Internet, un casque (ou hauts parleurs de l'ordinateur) , une webcam et un micro.
- Test de positionnement en ligne qui permettra d'officialiser les prérequis obligatoires du stagiaire.

Objectifs principaux

- Comprendre la structure et l'organisation du progiciel ainsi que la logique des processus de gestion dans les différentes applications Ventes & Achats.
- Maîtriser l'exploitation du module Ventes et Achats SAP en tant qu'utilisateur.
- Justifier de cette compétence par l'obtention de la **certification WFREUV (Ventes)**.

Durée de la Formation

Elle est de 90 heures à étaler sur 3 mois maximum (8 heures / semaine) correspondant :

- Au temps de connexion à la plateforme en E-Learning,
- A la durée d'étude aux exercices proposés hors plateforme, en travail individuel et hors connexion,
- Aux 12 cours par téléphone avec le Formateur, de 30 minutes chacun.
- Passage de la certification inclus dans le coût de la formation

Plateforme de formation & cours en ligne

- Application «Internet» qui héberge les cours multimédia en ligne et accessible par un code confidentiel.
- L'accès à la plateforme est illimité, 24h/24 et 7j/7, durant la formation.
- Les cours comportent des exercices et des évaluations corrigés et notés automatiquement.
- La plateforme sauvegarde les modules exécutés, le temps passé et les résultats aux évaluations.
- Pour assurer un accompagnement de qualité : Le formateur dispose d'un « reporting » complet du parcours du stagiaire.



Rendez-vous téléphoniques avec le Formateur

Le premier rendez-vous téléphonique permet de :

- Editer le parcours individuel de formation à partir de la définition des besoins métier du stagiaire.
- Découvrir et prendre en main la plateforme de formation.
- Naviguer aisément au travers des cours et exercices en ligne.
- Planifier les futurs cours par téléphone et quantifier le travail individuel à produire entre 2 rendez-vous.

Les cours par téléphone planifiés tout au long de la formation permettent de :

- Garantir les meilleurs résultats grâce à l'assistance du formateur pour motiver et impliquer chaque stagiaire.
- Valider officiellement les connaissances acquises et renforcer les notions partiellement maîtrisées.

Le dernier rendez-vous téléphonique permet de :

- Valider l'atteinte des objectifs de formation et le niveau acquis.
- Remplir le questionnaire de satisfaction.
- Signer le document officiel de fin de stage détaillant le parcours et durées réalisés.

F.T.A.D. SAP UTILISATEURS – VENTES & ACHATS

SAP DECOUVERTE

- Vue d'ensemble
- Navigation
- Concepts systèmes généraux
- Logistique
- Comptabilité financière
- Human Capital Management
- Analyse et planification stratégique
- SAP Services

SAP APPROVISIONNEMENT

INITIAL

- Processus d'approvisionnement : externe, externe-phases, Transfert de stock avec commandes de transfert, sous-traitance, consignation fournisseur, niveaux organisationnels dans l'approvisionnement, mandant / société / division et magasin, groupe d'acheteurs et organisation d'achats (propre à une division, inter-division, inter-sociétés).
- Données de base : gestion des fiches fournisseurs, articles, aide à la saisie, gestion en masse.
- Approvisionnement en articles gérés en stock : application de conditions dans les achats, processus de demandes d'offres et d'offres, création de commandes d'achat avec référence, gestion de fiches infos-achats, analyse de la valorisation des stocks, enregistrement d'entrées de marchandises pour les commandes, saisie de factures en référence à des commandes d'achat.
- Approvisionnement en articles de consommation : achat d'articles de consommation, création de demande d'achat, saisie des entrées de marchandises valorisées et non valorisées, création des commandes d'achat avec limites.
- Services externes dans l'approvisionnement : gestion des données de base pour les services externes, commandes de services, création de feuilles de saisie des services de contrôle des factures.

PERFECTIONNEMENT

- Approvisionnement automatisé
- Reporting et analyse
- Présentation du rôle d'acheteur SAP
- Approvisionnement en libre-service et Ariba

SAP ADMINISTRATION DES VENTES

INITIAL

- Structure d'entreprises : Utilisation de structures d'entreprise pour l'administration des ventes dans SAP ERP, Démonstration de l'emploi de structures d'entreprise SAP ERP.
- Vue d'ensemble des processus : Exécution des processus d'administration des ventes, Traitement des documents de vente, Traitement des livraisons sortantes, Expédition de marchandises, Traitement des factures.
- Documents administratifs des ventes : Gestion des données de base client, Gestion des données de base article, Gestion des fiches infos client-article, Gestion des données de base de condition pour la détermination du prix, Données de base - Explication de sujets complémentaires.
- Documents de vente : Utilisation de types de document de vente, Utilisation de types de poste.
- Processus spécifiques : Utilisation de documents d'avant-vente, Exécution de la gestion des ordres d'assemblage, Emballage d'articles, Vente de produits de service.
- Liste et analyse des processus d'administration des ventes : Utilisation de listes et d'états, Exécution d'analyses dans l'administration des ventes.
- Introduction au rôle SAP

PERFECTIONNEMENT

- Détermination auto des données et ordonnancement des expéditions
- Opération groupée
- Contrôle de disponibilité

TEST DE CERTIFICATION

MODE D'ÉVALUATION: EN LIGNE SOUS SURVEILLANCE

DURÉE: 90 MN- 60 QUESTIONS

SEUIL DE RÉUSSITE : 55% DE BONNES RÉPONSES

Fitec a été choisi par SAP pour dispenser en son nom des formations aux utilisateurs SAP.

Fitec c'est 30 ans d'expérience dans le secteur de la formation avec des formateurs ayant une réelle expérience métier et réactualisant continuellement leur savoir-faire.

Fitec est associé à plusieurs éditeurs de logiciels, partenaires de longue date qui renouvellent leur confiance chaque année en participant à la conception et l'animation de nos formations.

Nous avons déjà formé plus de 50 000 stagiaires et nous veillons à ce que chacune de nos prestations soit irréprochable pour une totale satisfaction de nos clients.

