



**IWP-K**  
Kaufmännischer  
Bereich

# SAP®-S/4HANA-Anwender/in Verkauf und Vertrieb

IT/EDV

Gewerblich-  
technischer Bereich

Medien

Sprachen

Kaufmännischer  
Bereich

Fach- &  
Führungskräfte

Gesundheitswesen

Job- &  
Karrierecoaching

## Zielgruppe:

Personen mit kfm. Abschluss und Zertifikat SAP-S/4HANA-Anwender/in Grundlagen Systemanwendung (GL).

## Inhalte:

### Geschäftsprozesse in SAP S/4HANA Sales (80 UE)

- Navigation mit SAP Fiori
- Unternehmensstrukturen
- Vertriebsprozesse im Überblick
- Stammdaten
- Automatische Datenermittlung und Terminierung
- Verfügbarkeitsprüfung
- Sammelverarbeitung
- Weitere Prozesse in SAP S/4HANA Sales
- Reklamationsabwicklung
- Monitoring und Vertriebsanalysen

### Verkaufsprozesse (80 UE)

- Unternehmensstrukturen im Vertrieb
- Auftragsbearbeitung
- Steuerung von Verkaufsbelegen
- Datenfluss
- Besondere Geschäftsvorfälle
- Unvollständigkeit
- Partnerrollen im Vertrieb
- Rahmenverträge
- Materialsubstitution, Listung und Ausschluss
- Naturalrabatt

### Prüfungsvorbereitung Anwender (80 UE)

- Wiederholung
- Spezielle Übungen
- Zertifizierungsprüfung  
Anwenderzertifikat

Die **Module** sind exemplarisch für die Weiterbildung „SAP-S/4HANA-Anwender/in Verkauf und Vertrieb“. Sie können sowohl **einzel**n gebucht als auch **mit anderen Modulen ergänzt bzw. kombiniert** werden.

- Module:** **Wöchentlicher Start!** Module auch einzeln buchbar. Mit anderen Modulen erweiterbar.  
**Gesamtdauer:** 240 Unterrichtseinheiten (UE), Vollzeit/Teilzeit | 1,5 Monate  
**Unterrichtszeit:** Mo.–Fr.: Unterrichtskernzeit 08:45–13:15 Uhr + 3 flexible Unterrichtseinheiten  
**Förderung:** Agentur für Arbeit, Jobcenter, Deutsche Rentenversicherung, Transfergesellschaften, Berufsförderungsdienst etc.

Die für Sie geltende **Maßnahmenummer** wird individuell auf Ihrem Angebot aufgeführt und kann jederzeit am Schulungsstandort erfragt werden.

Kostenlos anrufen unter 0800 0301111



BILDUNGS-  
PARTNER



Microsoft Imagine Academy





**IWP-K**  
Kaufmännischer  
Bereich

## SAP®-S/4HANA-Anwender/in Verkauf und Vertrieb

### Beschäftigungsfeld und Berufsaussichten

Unternehmen benötigen heute Fachleute, die das gesamte Spektrum der Buchführung sowie den sicheren Umgang mit der vielfach eingesetzten Software von SAP beherrschen.

Mit Blick auf den Stellenmarkt bietet indisoft die Weiterbildung zum „SAP®-S/4HANA-Anwender/in Verkauf und Vertrieb“ an, in der die am häufigsten gewünschten Fachkenntnisse im Materialbereich (Einkauf) vermittelt werden. Schon vorhandene Grundlagenkenntnisse der Beschaffung werden dabei gezielt ausgebaut.

Die in der Weiterbildung erworbenen fachlichen Fähigkeiten, der souveräne Umgang mit der Software von SAP sichern gute Chancen auf dem Arbeitsmarkt.

### Einsatzbereiche

SAP®-S/4HANA-Anwender/innen arbeiten als Sachbearbeiter/innen in Unternehmen nahezu aller Wirtschaftszweige. Sie sind in der Industrie, in Handels- und größeren Handwerksbetrieben, im Dienstleistungsbereich oder bei Interessenvertretungen ebenso tätig wie in Verbänden und Organisationen.

### SAP-Anwender/innen SD ...

... sind verantwortlich für einen ordnungsgemäßen Verkauf, der den betrieblichen Anforderungen standhält. Die wesentliche Aufgabe im Vertrieb besteht darin, für den Verkauf eines Produkts oder einer Dienstleistung zu sorgen. Eine weitere zentrale Aufgabe im Vertrieb ist der Aufbau und die intensive Pflege eines Kundenstammes. Oft haben Kunden eine große Auswahl: Es gibt viele ähnliche Produkte und Angebote mit gleichen Preisen und gleicher Leistung. Da können eine professionelle Beratung und eine vertrauensvolle Zusammenarbeit den Unterschied machen. Ein guter Vertriebler ist nicht nur auf den kurzfristigen Verkauf seiner Ware bedacht, sondern baut eine langfristige Kundenbeziehung auf und tut sich als kompetente/r und verlässliche/r Kundenberater/in hervor.

*Unsere individuellen Weiterbildungsprogramme (IWP) gewährleisten eine **schnelle, passgenaue Qualifizierung**. Die einzelnen Lerneinheiten, sogenannte Module, können zu einer individuellen Weiterbildung kombiniert oder auch separat belegt werden. Fragen?*

**Wir beraten Sie gern in einem persönlichen Gespräch!**

**indisoft GmbH**  
Hauptsitz Berlin-Schöneberg  
Bayerischer Platz 1, 10779 Berlin  
Telefon: 030 236230-0  
Telefax: 030 236230-29  
E-Mail: info@indisoft-berlin.de

**indisoft GmbH**  
Dresden-Altstadt  
Hertha-Lindner-Str. 10, 01067 Dresden  
Telefon: 0351 2177780-0  
Telefax: 0351 217778-29  
E-Mail: info@indisoft-dresden.de

**indisoft GmbH**  
Leipzig-Plagwitz  
Karl-Heine-Str. 97, 04229 Leipzig  
Telefon: 0341 355970-50  
Telefax: 0341 355970-51  
E-Mail: info@indisoft-leipzig.de

Kostenlos anrufen unter 0800 0301111