IWP-K
Kaufmännischer Bereich

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

indisoft
Weiterbildungen & Coachings

Startgarantie*

Zielgruppe:
Personen mit kfm. Abschluss und Zertifikat SAP-S/4HANA®-Anwender/in Grundlagen Systemanwendungen (GL).

SAP-S/4HANA®-Anwender/in Verkauf und Vertrieb inkl. SAP®-Zertifizierung:

Grundlagen von SAP S/4HANA Sales	▪ Erste Schritte ▪ Pflege der Stammdaten ▪ Verwenden von Presales-Belegen ▪ Vertriebsanalysen und -überwachung
Das Konzept von Available-to-Promise (ATP) in SAP S/4HANA Sales	▪ Einführung in das Konzept einer Available- to-Promise-Prüfung ▪ Analyse des Konzepts einer Available-to-Promise-Prüfung ▪ Das Konzept der Rückstandsbearbeitung (BOP) erläutern
Prüfungsvorbereitung Anwender/in	▪ Wiederholung ▪ Spezielle Übungen ▪ Zertifizierungsprüfung Anwenderzertifikat

Das Modul „SAP-S/4HANA®-Anwender/in Verkauf und Vertrieb inkl. SAP®-Zertifizierung“ kann sowohl **einzeln gebucht** als auch **mit anderen Modulen ergänzt bzw. kombiniert** werden.

Module:	**Wöchentlicher Start!** Module auch einzeln buchbar. Mit anderen Modulen erweiterbar.
Gesamtdauer:	288 Unterrichtseinheiten (UE), Vollzeit/Teilzeit | 36 Tage
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

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 Verkauf und Vertrieb …

… 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!

Kostenlos anrufen unter 0800 0301111

indisoft GmbH | FB04-KIN-0245 | 09.11.2026

indisoft GmbH | Hauptsitz
Bayerischer Platz 1, 10779 Berlin
Telefon: 030 236230-0

Weitere Standorte in:
Berlin, Sachsen, Baden-Württemberg
Unsere Standorte wachsen mit uns.

QR-Code scannen und Übersicht aller bundesweiten indisoft-Standorte ansehen: