MINISTERIO DE TRABAJO Y ECONOMÍA SOCIAL

SERVICIO PÚBLICO DE EMPLEO ESTATAL
SEPE
SERVEI PÚBLIC D'OCUPACIÓ ESTATAL

FONDO SOCIAL EUROPEO
El FSE invierte en tu futuro

PROGRAMA FORMATIVO

SAP - Módulo SD, ventas y distribución – Nivel usuario

Julio 2020

DATOS GENERALES DE LA ESPECIALIDAD

1. **Familia Profesional:** INFORMÁTICA Y COMUNICACIONES

Área Profesional: SISTEMAS Y TELEMÁTICA

2. Denominación: SAP- Módulo SD, ventas y distribución - Nivel usuario

3. Código: IFCT83

4. Nivel de cualificación: 2

5. Objetivo general:

Utilizar las prestaciones generales del programa SAP y específicas del módulo SD con la finalidad de explotar la información de negocio y tomar decisiones de forma autónoma en la gestión de las ventas y la distribución.

6. Prescripción de los formadores:

6.1. Titulación requerida:

- Licenciado, ingeniero, arquitecto o el título de grado correspondiente u otros títulos equivalentes.
- Diplomado, ingeniero técnico, arquitecto técnico o el título de grado correspondiente u otros títulos equivalentes.
- Técnico superior de las familias profesionales: Administración y gestión, Comercio y Marketing, Informática y comunicaciones.

6.2. Experiencia profesional requerida:

Dos años de experiencia laboral en actividades relacionadas con la especialidad.

6.3 Competencia docente

Será necesario tener experiencia metodológica o experiencia docente.

7. Criterios de acceso del alumnado:

7.1. Nivel académico o de conocimientos generales:

- Técnico de familias profesionales de Administración y gestión, Comercio y Marketing, Informática y comunicaciones.
- Certificado de Profesionalidad de nivel 2 de familias profesionales de Administración y gestión, Comercio y Marketing, Informática y comunicaciones.

Asimismo, podrán acceder al curso las personas que no posean la titulación académica requerida pero que cuenten con experiencia demostrable de dos años en actividades relacionadas con esta especialidad.

8. Número de participantes:

Máximo 25 participantes para cursos presenciales.

9. Relación secuencial de módulos formativos:

- Módulo 1: Funciones generales de SAP
- Módulo 2: Módulo SD - Ventas y distribución

10. Duración:

Horas totales: 40 horas

Distribución horas:

- Presencial: 40 horas

11. Requisitos mínimos de espacios, instalaciones y equipamiento

11.1. Espacio formativo:

- Aula de gestión: 45 m^2 para 15 alumnos o 60 m^2 para 25 alumnos.

Cada espacio estará equipado con mobiliario docente adecuado al número de alumnos, así mismo constará de las instalaciones y equipos de trabajo suficientes para el desarrollo del curso.

11.2. Equipamiento:

- Aula de gestión:
  - Mesa y silla para el formador.
  - Mesas y sillas para el alumnado.
  - Material de aula.
  - Pizarra.
  - PC instalado en red con posibilidad de impresión de documentos, cañón con proyección en internet para el formador.
  - PCs instalados en red e internet con posibilidad de impresión para los alumnos.
  - Software especifico para el aprendizaje de la accion formativa.

Las instalaciones y equipamientos deberán cumplir la normativa industrial e higiénico sanitaria correspondiente y responderán a medidas de accesibilidad universal y seguridad de los participantes.

En caso de que la formación se dirija a personas con discapacidad se realizarán las adaptaciones y los ajustes razonables para asegurar su participación en condiciones de igualdad.

12. Ocupación/es de la clasificación de ocupaciones

265 Otros profesionales de las ventas, la comercialización, la publicidad y las relaciones públicas.

MÓDULOS FORMATIVOS

Módulo nº 1

Denominación: Funciones generales de SAP

Objetivo: Utilizar las prestaciones generales del programa SAP

Duración: 5 horas

Contenidos teórico - prácticos:

- Concepto y funcionamiento de SAP

- Historia de SAP.
- Estructura y concepto de un ERP.
- EDI Intercambio de información con otras aplicaciones.

- Queries
  - Relacionar diferentes ficheros de información en SAP.
  - Crear registro info.

- Report painter
  - Diseño del “front office” de los listados de la información.

Módulo nº 2

Denominación: Módulo SD - Ventas y distribución

Objetivo: Llevar a cabo las operaciones habituales de ventas y distribución con el módulo SD de SAP.

Duración: 35 horas

Contenidos teórico - prácticos:

- Oferta a clientes: Creación de ofertas a clientes genéricos o concretos.

- Gestión de pedidos:
  - Gestión de pedidos a clientes.
  - Gestión de pedidos a clientes potenciales.
  - Gestión de pedidos a clientes con anticipo.
  - Gestión de artículos de consignación.
  - Gestión de pedidos a cliente con facturación colectiva.
  - Gestión de pedidos a cliente multinacional.
  - Gestión de crédito.
  - Gestión de embalajes en préstamo.

- Procesos de venta:
  - Ventas a cliente.
  - Proceso de exportación – comercio internacional.
  - Aviso de entrega.
  - Cierre de operaciones.

- Procesos de facturación:
  - Entrega de mercancías gratuita.
  - Devoluciones y reclamaciones.
  - Notas de cargo a cliente.
  - Notas de abono.
  - Bonificación en especie.
  - Recuperación de lotes.
  - Gestión del transporte.
  - Gastos de transporte.
  - Informes logísticos.