



Catálogo de Especialidades Formativas

PROGRAMA FORMATIVO

CONSULTOR SAP S4HANA VENTAS

Noviembre 2021

IDENTIFICACIÓN DE LA ESPECIALIDAD Y PARÁMETROS DEL CONTEXTO FORMATIVO

Denominación de la especialidad:	CONSULTOR SAP S4HANA VENTAS
Familia Profesional:	INFORMÁTICA Y COMUNICACIONES
Área Profesional:	SISTEMAS Y TELEMÁTICA
Código:	IFCT130
Nivel de cualificación profesional:	3

Objetivo general

Capacitar al alumno como consultor SAP S/4HANA en las funciones del módulo de Ventas y Distribución (SD).

Relación de módulos de formación

Módulo 1	S4H00 - SAP S/4HANA Overview	30 horas
Módulo 2	TS460 - Sales in SAP S/4HANA - Academy Part I	120 horas
Módulo 3	TS462 – Sales in SAP S/4 HANA - Academy Part II	120 horas

Modalidades de impartición

Presencial

Duración de la formación

Duración total 270 horas

Requisitos de acceso del alumnado

Acreditaciones/ titulaciones	Cumplir como mínimo alguno de los siguientes requisitos: <ul style="list-style-type: none">- Título de Bachiller o equivalente.- Título de Técnico Superior (FP Grado Superior) o equivalente- Haber superado la prueba de acceso a Ciclos Formativos de Grado Superior- Haber superado cualquier prueba oficial de acceso a la universidad- Certificado de profesionalidad de nivel 3- Título de Grado o equivalente- Título de Postgrado (Máster) o equivalente
Experiencia profesional	No se requiere.
Otros	Se recomiendan los siguientes requisitos mínimos <ul style="list-style-type: none">- Dominio de inglés a nivel medio/alto.- Conocimiento de procesos del negocio de ventas y distribución.- Conocimientos básicos de informática. Cuando el aspirante al curso no posea el nivel académico indicado, demostrará conocimientos suficientes a través de una prueba de acceso.

Justificación de los requisitos del alumnado

Deberán presentar copia de la titulación que poseen, así como acreditar los conocimientos de inglés, procesos de negocio a nivel de ventas y distribución y conocimientos básicos de informática.

Prescripciones de formadores y tutores

Acreditación requerida	Cumplir como mínimo alguno de los siguientes requisitos: <ul style="list-style-type: none">- Licenciado, Ingeniero, Arquitecto o el Título de Grado correspondiente u otras titulaciones equivalentes.- Diplomado, Ingeniero Técnico, Arquitecto Técnico o el Título de Grado correspondiente u otras titulaciones equivalentes.- Técnico superior de las familias profesionales: Administración y gestión, Comercio y Marketing, Informática y comunicaciones
Experiencia profesional mínima requerida	Al menos un año en ocupaciones relacionadas con la especialidad.
Competencia docente	Será necesario tener experiencia metodológica o experiencia docente contrastada de 500 horas de formación
Otros	El formador deberá estar homologado como instructor en la correspondiente tecnología específica del fabricante y contar con todas las certificaciones de la especialidad a impartir vigentes y actualizadas.

Justificación de las prescripciones de formadores y tutores

Deberá presentar:

- Copia de la titulación
- Justificación de experiencia profesional
- Justificación de formación metodológica o experiencia docente
- Disponer de alguna de las siguientes certificaciones SAP:
 - o C_TS460_XXXX SAP Certified Application Associate - SAP S/4HANA Sales XXXX Upskilling
 - o C_TS462_XXXX SAP Certified Application Associate – SAP S/4HANA Sales XXXXDonde (XXXX) corresponda a la versión en que se vaya a impartir la formación

Requisitos mínimos de espacios, instalaciones y equipamientos

Espacios formativos	Superficie m ² para 15 participantes	Incremento Superficie/ participante (Máximo 30 participantes)
Aula de gestión	45 m ²	2,4 m ² / participante

Espacio Formativo	Equipamiento
Aula de gestión	<ul style="list-style-type: none">- Mesa y silla para el formador- Mesas y sillas para el alumnado- Material de aula- Pizarra- Impresora láser con conexión a red- Pantalla y cañón de proyección

Espacio Formativo	Equipamiento
	<ul style="list-style-type: none"> - PC instalado en red con posibilidad de impresión de documentos, cañón con proyector e internet para el formador - PCs instalados en red e internet con posibilidad de impresión para los alumnos - Software específico para el aprendizaje de cada acción formativa <ul style="list-style-type: none"> o Licencia de sistema operativo. o Licencia de software antivirus. o Licencia de software ofimático y herramientas necesarias para la impartición del curso (versión actualizada). o Acceso a los sistemas oficiales de SAP Training configurados específicamente con los ejercicios prácticos del curso aportados por el fabricante.

La superficie de los espacios e instalaciones estarán en función de su tipología y del número de participantes. Tendrán como mínimo los metros cuadrados que se indican para 15 participantes y el equipamiento suficiente para los mismos.

En el caso de que aumente el número de participantes, hasta un máximo de 30, la superficie de las aulas se incrementará proporcionalmente (según se indica en la tabla en lo relativo a m²/ participante) y el equipamiento estará en consonancia con dicho aumento.

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

En el 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.

Aula virtual

Si se utiliza el aula virtual han de cumplirse las siguientes indicaciones.

<ul style="list-style-type: none"> • Características
<ul style="list-style-type: none"> - La impartición de la formación mediante aula virtual se ha de estructurar y organizar de forma que se garantice en todo momento que exista conectividad sincronizada entre las personas formadoras y el alumnado participante así como bidireccionalidad en las comunicaciones. - Se deberá contar con un registro de conexiones generado por la aplicación del aula virtual en que se identifique, para cada acción formativa desarrollada a través de este medio, las personas participantes en el aula, así como sus fechas y tiempos de conexión.
<ul style="list-style-type: none"> • Otras especificaciones
<ul style="list-style-type: none"> - El equipamiento que se exige al alumnado para poder seguir el curso en modalidad virtual no podrá ser superior a un i3 con 4G y con una antigüedad máxima de 5 años, teniendo que aportar la empresa adjudicataria máquinas físicas o virtuales con la potencia suficiente en caso de ser necesaria mayor potencia. El alumno deberá contar con conexión de banda ancha a internet para poder seguir las clases de forma síncrona.

Otras especificaciones

En todo caso los requisitos mínimos tanto HW como SW serán los que marque el fabricante como recomendados en cada momento para las versiones actualizadas.

A los alumnos se les proporcionará la documentación oficial de SAP necesaria para el seguimiento del curso.

Ocupaciones y puestos de trabajo relacionados

- 26221027 Asesores de empresas
- 27191013 Auditores - asesores informáticos
- 27111028 Analistas de sistemas, nivel superior (senior)
- 27121021 Analistas de aplicaciones, nivel superior (senior)
- 27121049 Ingenieros técnicos en informática de gestión

Requisitos oficiales de las entidades o centros de formación

Estar inscrito en el Registro de entidades de formación (Servicios Públicos de Empleo).

La empresa responsable de la impartición de la formación oficial de SAP debe tener el contrato SAP People-to- Work firmado y vigente.

DESARROLLO MODULAR

MÓDULO DE FORMACIÓN 1: S4H00 - SAP S/4HANA OVERVIEW

OBJETIVO

Identificar los principales hitos de la gestión de procesos empresariales y los enfoques metodológicos a la hora de abordar un proyecto de implantación SAP S/4HANA a través de la correcta navegación de la aplicación.

DURACIÓN: 30 horas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Conocimientos/ Capacidades cognitivas y prácticas

- Descripción de SAP S/4HANA
 - Visión general
- Navegación en el Sistema SAP S/4HANA
 - SAP Flores UX
 - SAP Business Client
 - SAP Logon
- Especificación sobre los Conceptos aplicables a todo el sistema
 - Elementos organizativos
 - Concepto de datos maestros (por ejemplo, maestro de materiales, socio comercial)
- Especificación sobre las Capacidades logísticas
 - Procesamiento de compra a pago
 - Procesamiento de plan a producción
 - Procesamiento de pedido a efectivo
- Especificación sobre las Capacidades financieras
 - Contabilidad Financiera
 - Contabilidad de Gestión
- Especificación sobre las Capacidades de recursos humanos
 - Datos del empleado
 - Procesos de nómina
 - Procesos de Desarrollo personal
- Especificación sobre el Análisis de la información
 - Reporting integrado
 - Especificación sobre la Metodología SAP Activate
 - Contenido de las mejores prácticas

Habilidades de gestión, personales y sociales

- Demostración de iniciativa, capacidad de reflexión y toma de decisiones en la gestión de procesos empresariales.
- Desarrollo de una actitud positiva hacia la consecución de objetivos orientados a resultados de negocio.
- Capacidad de trabajo en equipo entre los usuarios clave del cliente que determinaran los requerimientos y el conjunto del equipo de proyecto especializado en los diferentes módulos / procesos dentro de S/4HANA, para poder diseñar una aplicación consistente e integrada cubriendo las necesidades de los diferentes departamentos de la empresa.

OBJETIVO

Capacitar para la utilización de las funciones de ventas y distribución dentro del producto S/4HANA, así como parametrizar unidades organizativas tales como: datos maestros, pedidos, de ventas, clientes, proceso de ventas y entregas en el módulo de SD.

DURACIÓN: 120 horas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Conocimientos/ Capacidades cognitivas y prácticas

- Introducción:
 - Procesos de ventas en SAP S/4HANA
 - Estructuras organizativas de ventas y distribución
 - Datos maestros
- Descripción sobre Ventas:
 - Creación de pedidos de diferentes tipos
 - Procesamiento de diferentes tipos de pedidos
- Especificación sobre Socios comerciales / Clientes:
 - Uso de funciones de socio en procesos de ventas en SAP S/4HANA
 - Establecimiento de procedimientos de determinación de socios
- Especificación sobre Ventas / Parametrización
 - Tipos de documentos de venta, categorías de artículos, categorías de líneas de programación y control de copia
 - Contratos y acuerdos de programación y transacciones comerciales especiales
- Especificación sobre las Funciones básicas de ventas
 - Registro de inconclusos
 - Determinación y selección de materiales
 - Lista de materiales/exclusión
 - Establecimiento de mercancías libres
- Especificación sobre Procesos de entrega y personalización
 - Control de las entregas a la salida
- Creación y procesamiento de:
 - Entregas
 - Recolección
 - Empaquetado

Habilidades de gestión, personales y sociales

- Capacidad de análisis de los datos generados por SAP S / 4HANA en la gestión de ventas para apoyar la toma de decisiones de negocio.
- Uso de habilidades de comunicación con proveedores y clientes para aplicar las decisiones más adecuadas en el negocio.
- Autonomía en el desarrollo del ciclo de vida completo de una aplicación consistente por parte de los usuarios clave del cliente.

OBJETIVO

Utilizar eficazmente las funciones y configuraciones de precios, facturación y temas multifuncionales en el módulo de Ventas y Distribución (SD) dentro del producto S/4 HANA.

DURACIÓN: 120 horas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Conocimientos/ Capacidades cognitivas y prácticas

- Especificación sobre Precios
 - Técnica de condición y configuración de precios.
 - Utilización de precios y otras condiciones en los documentos de venta
 - Introducción a la Gestión de Contratos Condicionales
- Especificación sobre Facturación
 - Control de los documentos de facturación y las formas de liquidación
 - Planes de facturación y pagos iniciales
 - Funciones de determinación de cuentas de ingresos de la interfaz SD-FI
- Especificación sobre los Temas funcionales cruzados
 - Modificar el control de copia
 - Configurar Control de Texto y Salida
 - Obtener una visión general de las modificaciones del sistema y el uso de tecnología
- Descripción de Avanzado disponible para la promesa (aATP) en SAP S/4HANA
 - Concepto de aAT
 - Verificación de la disponibilidad con asignación de producción y procesamiento de pedidos

Habilidades de gestión, personales y sociales

- Capacidad de análisis de requerimientos complejos en los departamentos de ventas de un cliente, para apoyar la toma de decisiones de negocio de acuerdo a las posibilidades que brinda el módulo de Ventas (SD) del sistema SAP S/4HANA.
- Uso de habilidades de comunicación con los proveedores y clientes para aplicar las decisiones más adecuadas en el negocio.
- Desarrollo de capacidad de adaptación y trabajo en el equipo especializado en los diferentes módulos y procesos dentro de S/4HANA.

ORIENTACIONES METODOLÓGICAS

- La formación ha de ser eminentemente práctica.
- Los conceptos y contenidos a adquirir han de ir acompañados de ejemplos prácticos.
- El formador/a utilizará el método demostrativo que consiste en que 1º el formador/a muestra el uso de las funciones en la plataforma y 2º da tiempo a los alumnos para que ellos lo realicen después.
- Todas las unidades de aprendizaje tienen que ir acompañadas de ejercicios planteados por el profesorado, de los que después se mostrará la solución.
- La evaluación formativa o control de la comprensión durante la impartición es imprescindible para que los alumnos avancen eficazmente y el formador/a realice los ajustes necesarios, si fuera preciso.

EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE EN LA ACCIÓN FORMATIVA

- La evaluación tendrá un carácter teórico-práctico y se realizará de forma sistemática y continua, durante el desarrollo de cada módulo y al final del curso.
- Puede incluir una evaluación inicial de carácter diagnóstico para detectar el nivel de partida del alumnado.
- La evaluación se llevará a cabo mediante los métodos e instrumentos más adecuados para comprobar los distintos resultados de aprendizaje, y que garanticen la fiabilidad y validez de la misma.
- Cada instrumento de evaluación se acompañará de su correspondiente sistema de corrección y puntuación en el que se explicita, de forma clara e inequívoca, los criterios de medida para evaluar los resultados alcanzados por los participantes.
- La puntuación final alcanzada se expresará en términos de Apto/ No Apto.

CERTIFICACIÓN DE FABRICANTE

La ejecución y financiación del programa formativo incluye la presentación de los alumnos que han realizado el curso con aprovechamiento a los exámenes para obtener la certificación oficial del fabricante, que gestionará el centro y que en ningún caso supondrá coste alguno para el alumno.

En concreto, para esta acción formativa está incluido el siguiente examen de certificación oficial de SAP, o el que lo sustituya actualizado al momento de su impartición:

C_TS462_XXXX – SAP Certified Application Associate - SAP S/4HANA XXXX Sales

(XXXX) corresponderá a la última versión disponible existente en el momento de la impartición de la formación dentro de la Plataforma SAP People to Work.