

Pricing in Sales and Distribution

PRZEZNACZENIE SZKOLENIA

This course is suitable for project team members.

KORZYŚCI WYNIKAJĄCE Z UKOŃCZENIA SZKOLENIA

This course will provide you with the knowledge of areas:

- Successfully set up functions and customizing settings for pricing in Sales and Distribution

OCZEKIWANE PRZYGOTOWANIE SŁUCHACZY

Essential

- SAP/SCM600 Business Processes in Sales and Distribution

Uwaga! Szkolenia autoryzowane przez SAP dostarczane w formule szkoleń otwartych, realizowane są w siedzibie SAP Polska przy ul. Wołoskiej 5 w Warszawie. Dla wybranych szkoleń możliwy jest udział zdalny.

PRZYGOTOWANIE DO SZKOLENIA

Wirtualna Klasa

- Poznanie trenera i grupy
- Sprawdzanie wiedzy - testy i quizy
- Wprowadzenie w temat zajęć

WYKŁADY I WARSZTATY

Sala szkoleniowa

1. Condition technique for definition and maintenance of prices, surcharges and discounts
2. Creating condition tables, access sequences, and condition types
3. Using prices and other conditions in sales documents
4. Promotions and sales deals
5. Introduction to rebate processing

WSPARCIE I ROZWÓJ PO SZKOLENIU

Portal Altkom Akademii

- Dostęp do materiałów szkoleniowych i uzupełniających
- Opieka trenera
- Kontakt ze społecznością

Kod szkolenia	SAP/SCM620 / std
Czas trwania	3 dni
Poziom	Średnio zaawansowany
Autoryzacja	SAP