

kod szkolenia: SAP/S46200 / PL DL

Pricing in SAP S/4HANA Sales

Szkolenie obejmuje funkcjonalności oraz ustawienia konfiguracyjne w zakresie ustalania cen w SAP S/4HANA Sales.



Odbiorcy szkolenia

Grupa docelowa:

- Application Consultant
- Business Process Architect
- Business Analyst
- Business Process Owner / Team Lead / Power User
- Developer
- Development Consultant
- Enterprise Architect
- Help Desk/CoE Support
- Solution Architect



Korzyści

Po ukończeniu szkolenia uczestnik będzie przygotowany do:

- konfiguracji funkcjonalności ustalania cen w SAP S/4HANA Sales
- konfiguracji ustawień customizingu w zakresie ustalania cen



Program szkolenia

- Introducing Pricing and the Condition Technique
- Pricing Configuration
- Maintaining Condition Records in different ways

- Special Pricing Functions like exclusion or group condition
- Special Condition Types and Statistical Condition Types
- Analyzing the Determination of Tax Condition Types
- Introduction to Condition Contract Management (Sales Rebate)
- Workshop: Troubleshooting Exercise



Oczekiwane przygotowanie uczestnika

Wymagane:

- [S46000](#)
- wiedza z zakresu customizingu w obszarze Sales

Zalecane:

- S4605



Czas trwania

3 dni / 22 godzin

Język

Materiały: angielski

Szkolenie: polski