

kod szkolenia: SAP/S46000 / PL DL

SAP S/4HANA Sales Essentials

Szkolenie zapewnia kompleksowe wprowadzenie do podstawowych procesów i funkcjonalności sprzedaży w SAP S/4HANA, w tym pracy z danymi podstawowymi, dokumentami przedsprzedażowymi oraz analityką sprzedaży.



Odbiorcy szkolenia

Grupa docelowa:

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



Korzyści

Po ukończeniu szkolenia uczestnik będzie przygotowany do:

- znajomości podstawowych zagadnień w obszarze SAP S/4HANA Sales



Program szkolenia

- Getting Started in SAP S/4HANA Sales
- Enterprise Structure - Organizational Units in SAP S/4HANA Sales
- Maintaining Master Data in SAP S/4HANA Sales

- Using Presales Documents in SAP S/4HANA Sales
- Utilizing Sales Analytics and Monitoring in SAP S/4HANA



Oczekiwane przygotowanie uczestnika

Wymagane:

- brak

Zalecane:

- brak



Czas trwania

2 dni / 14 godzin

Język

Materiały: angielski

Szkolenie: polski