



# **CORSI SAP**

**Moduli Finance e Sales & Distribution**



# Programma

- Introduzione
- SAP
- Valori
- Finance e Sales & Distribution
- Programmi e informazioni
- Calendario
- Prima lezione gratuita
- Contatti

# Argo 3000

- Società di formazione e consulenza
- Offriamo una vasta gamma di corsi di formazione a studenti e neolaureati.



# SAP

SAP è produttore di software per la gestione dei processi aziendali tra i più importanti del mondo, SAP sviluppa soluzioni che facilitano l'efficace elaborazione dei **dati** e il **flusso di informazioni** tra le organizzazioni.

SAP aiuta le aziende e le organizzazioni di qualsiasi dimensione e settore ad amministrare la propria attività con profitto, adattandosi costantemente e crescendo in modo sostenibile.



# Valori

Perchè fare un corso SAP

- Un'opportunità per i **giovani** che devono inserirsi nel mondo del lavoro
- Sempre più **aziende** ricercano profili che siano in grado di utilizzare SAP
- Rientra tra le **competenze informatiche** più richieste



# Finance e Sales & Distribution

- **Finance**

Questo modulo di contabilità finanziaria aiuta i dipendenti a gestire i dati coinvolti in qualsiasi transazione finanziaria e commerciale in un sistema unificato.

- **Sales & Distribution**

SAP Sales and Distribution (SD) è un modulo importante di SAP ERP costituito dai processi aziendali richiesti per la vendita, la spedizione, la fatturazione di un prodotto. Il modulo è strettamente integrato con SAP MM e SAP PP



# Finance

## 1° Modulo SAP FI Utente (Contabilità Generale)

- Anagrafica conti Co.Ge.
- Anagrafiche clienti/fornitori
- Fatture attive e passive
- Note di Credito
- Anticipi
- Scritture contabili prima nota e chiavi contabili
- Pareggi partite aperte
- Rilevazione e versamento IVA
- Partitari e ricerca documenti contabili
- Compensazione debiti e crediti
- Storno documenti contabili
- Pagamenti e incassi automatici
- Fatturazione attiva e passiva legate ai moduli SD e MM
- Ritenuta d'acconto
- Procedure di sollecito
- Anagrafica cespiti
- Acquisizione e cessione cespiti tramite contabilità integrata e separata.

## 2° Modulo SAP FI Customizing

- Definizioni e attribuzioni elementi fondamentali della struttura d'impresa in SAP
- Definizione del conto economico di riporto
- Definizione di un gruppo conti
- Definizione e attribuzione di una variante stato campo
- Definizione di una variante d'esercizio e attribuzione della società a una variante d'esercizio
- Apertura e chiusura dei periodi contabili
- Definizione dei tipi documento
- Memorizzazione dello scostamento massimo di cambio per ogni società
- Completamento della società ai fini contabili
- Definizione dei codici IVA e attribuzione del codice IVA per procedure non rilevanti per le imposte
- Definizioni dei tipi di documento
- Definizione delle chiavi contabili
- Anagrafica fornitori: impostazioni layout anagrafica fornitore e creazione con attribuzione dei range numerici per gruppo conti
- Anagrafica clienti: impostazioni layout anagrafica cliente e creazione con attribuzione dei range numerici per gruppo conti
- Definizione delle condizioni di pagamento
- Installazione dei controlli specifici per un paese e definizione delle banche interne con memorizzazione successiva dei sotto conti bancari e degli importi pianificati
- Parametrizzazione dei pagamenti automatici, definendo società pagante e mittente, modalità di pagamento e attribuzione delle banche interne coi rispettivi conti bancari

# Sales & Distribution

## **1° Modulo SAP SD Utente (Vendite)**

- Introduzione al processo di vendita
- Anagrafica materiali
- Anagrafica cliente
- Schema di determinazione del prezzo e sconto
- Il flusso delle vendite
- I documenti di vendita
- La richiesta d'offerta/offerta
- L'ordine di vendita e gli ordini speciali
- La spedizione
- Contratto quadro/Piano di consegna e consegna
- L'uscita merci
- La fatturazione al cliente
- Reso cliente
- Nota di credito
- Nota di debito
- Ordine di approvvigionamento merce.

## **2° Modulo SAP SD Customizing**

- Struttura d'impresa SD
- Anagrafica materiali
- Anagrafica cliente
- Tipi partner
- Tipi documento
- Range numerazione
- Schema prezzi
- Controllo copia
- Spedizioni
- Trasporti
- Fatturazione.

# Informazioni



**GRATIS**

**Durata per corso:  
50 ore**

**In modalità streaming**

**Link e programma SAP  
fornita da noi**

**Attestato di  
partecipazione**

# CALENDARIO

**Incontro settimanale  
da 4 ore**





Ci sono  
domande?

**contatti:**  
[segreteria@argo3000.it](mailto:segreteria@argo3000.it)