



**Sales Order Management: Solution Consultant SD
(Posgrado)**

Fecha de inicio: 28/10/2010

Duración: 6 meses

Nro. de créditos: 15 ECTS

Idioma Campus Virtual: Castellano

Idioma docencia: Inglés

La Universitat Oberta de Catalunya (UOC), a través del Instituto Internacional de Posgrado, da un paso más en el liderazgo de la formación continua en línea de calidad, poniendo al alcance de las personas y de las organizaciones y empresas una oferta de programas de reconocido rigor académico, orientada a las necesidades del mundo profesional y con una visión y orientación claramente internacional.

El uso intensivo de las tecnologías de la información y de la comunicación (TIC) en los programas que ofrece el Instituto Internacional de Posgrado de la UOC garantiza a los participantes el conocimiento de las herramientas necesarias para la comunicación y la creación de redes de relación social, que la sociedad de hoy y las personas y las organizaciones que la conforman piden.

El Instituto Internacional de Posgrado tiene una amplia oferta de programas, en formato modular y progresivo, de Formación de Posgrado (Máster, diplomas de Posgrado y especializaciones) acreditados por agencias de calidad y con titulaciones oficiales y propias de la universidad según el caso. Además, cada una de las áreas de conocimiento del Instituto Internacional de Posgrado pone a vuestra disposición una diversa oferta de programas abiertos, accesibles a todo el mundo y de calidad reconocida, además de una oferta de formación a medida específica para las empresas.

La innovación es el eje vertebrador de una oferta educativa que pretende el estímulo de la emprendeduría, y que pone un especial énfasis en la formación de las personas en las competencias que demanda la sociedad actual.

La satisfacción de miles de estudiantes y graduados nos avala. Si quieres, puedes añadirte a la comunidad de nuestra universidad. Te esperamos y contamos con tus aportaciones para continuar construyendo entre todos esta oferta de formación válida y eficaz para todas las personas e instituciones relacionadas

Josep M.^a Duart

Vicerrector de Posgrado y Formación Continua

Universidad abierta al mundo

El uso de internet y el modelo asíncrono facilitan la participación de estudiantes de todo el mundo en los programas de Formación de Posgrado. La dimensión internacional de la universidad se materializa en forma de convenios interuniversitarios, que facilitan la movilidad y la presencia de estudiantes de diversas procedencias geográficas en las aulas, con una serie de características comunes que permiten compartir intereses y enriquecer el aprendizaje.

El perfil de los participantes de Formación de Posgrado se caracteriza por los siguientes rasgos:

- Conocedores y usuarios avanzados de las nuevas tecnologías
- El 12% es de procedencia internacional
- El 81% tiene entre 25 y 45 años
- El 83% trabaja

Más de 20.000 profesionales han realizado diferentes actividades en la programación docente periódica de Formación de Posgrado.

Posgrado de Sales Order Management: Solution Consultant SD

El propósito básico del programa es ofrecer una formación específica sobre el módulo de gestión de ventas de SAP, el Sales order management: solution consultant SD, dirigida a cualquier persona que trabaje o quiera trabajar en entornos SAP.

La formación que se propone está homologada por SAP, con el mismo contenido que el curso presencial, y prepara para la certificación en Sales Order Management with SAP ERP, cuyos derechos de examen están incluidos en el posgrado.

La particularidad es que esta formación se ofrece por primera vez en el mundo SAP en modalidad a distancia a través de Internet, de modo que se pueda realizar el curso de manera asíncrona de tiempo y distancia.

Un aspecto muy importante de este programa será la formación práctica: el acceso al entorno de prácticas se realizará desde el punto de trabajo del estudiante, accediendo directamente a una plataforma real SAP mediante acceso remoto.

A quién se dirige

El posgrado está dirigido a los siguientes perfiles profesionales:

- Ingenieros, licenciados y diplomados en carreras técnicas que deseen orientar su actividad profesional hacia la consultoría funcional en gestión de ventas y distribución.
- Consultores de empresas de tecnologías de información que desarrollen su labor en el ámbito de SAP.
- Consultores de aplicación responsables de la implementación del pedido con la solución mySAP ERP SCM.
- Usuarios clave o finales de empresas que tengan implantado o quieran implantar la solución SAP en ventas.
- Programadores que realicen su actividad profesional en entornos SAP.

Objetivos académicos

Los objetivos académicos de cada uno de los módulos son los siguientes:

- Actualizar los datos maestros clave en comercial y nombre y definir las estructuras empresariales necesarias.
- Trabajar con los distintos documentos de comercial.
- Describir los puntos de contacto de comercial con las áreas de gestión de materiales, fabricación (por ejemplo, fabricación sobre pedido) y contabilidad financiera.
- Realizar análisis para procesos comerciales.
- Integrar ventas en la cadena de procesos de comerciales.
- Realizar el customizing para que sea representativo de sus requisitos de ventas específicos.
- Describir la posición que cumple la expedición dentro de la cadena logística.
- Ejecutar las diferentes funciones dentro del procesamiento de distribución.
- Adaptar el sistema para que se ajuste a los requisitos de procesamiento de distribución.
- Describir los principios de la técnica de condiciones de precio y sus relaciones mutuas.
- Convertir los requisitos de la determinación de precios en la estrategia de determinación de precios necesaria.

- Realizar las parametrizaciones correspondientes en el customizing para aplicar su estrategia de determinación de precios.
- Describir la integración de la facturación en la cadena de procesos comerciales y la transferencia de datos a gestión financiera.
- Realizar las parametrizaciones necesarias en customizing para satisfacer las necesidades de facturación específicas de su empresa.
- Parámetros generales del customizing para el control de copias, el control de textos, el control de salidas y adaptar las funciones de la interfase de usuario.

Aplicación profesional

Este posgrado prepara al participante para las siguientes competencias profesionales:

- Aprender acerca de los principales procesos empresariales en el tratamiento de pedidos de clientes.
- Ejecutar las funciones principales de la cadena de procesos en el sistema, desde la fase de preventas hasta el pago recibido.
- Obtener un informe completo de las áreas comerciales como parte del componente comercial en el sistema SAP.
- Obtener una visión más detallada en funciones comerciales mediante ejemplos seleccionados.
- Obtener los conocimientos necesarios para implementar estas funciones y ser capaz de utilizarlas.
- Adquirir conocimientos sobre cómo adaptar el sistema usando las parametrizaciones de customizing para conseguir sus propios requisitos específicos en el área comercial.
- Definir los parámetros del sistema necesarios para la determinación de precios en gestión de pedidos.
- Utilizar la función de facturación de comercial de SAP.
- Configurar el sistema para que se ajuste a las necesidades de facturación específicas de su empresa.
- Explicar la función de la interfase entre facturación en comercial y deudores en gestión financiera.
- Realizar los ajustes que requieran conocimientos de funciones generales de customizing para asignar los requisitos de comercial (SD) en el sistema SAP.

Metodología

El modelo pedagógico de la UOC se basa en el participante, que trabaja con autonomía, gestionando su tiempo y construyendo su propio itinerario de aprendizaje por medio de la interacción y el trabajo cooperativo.

Mediante el Campus Virtual, se consigue un aprendizaje profundo y flexible, sin barreras de espacio ni de tiempo, desde cualquier lugar y en cualquier momento.

Este modelo permite una atención personalizada por parte de profesionales, docentes y expertos de reconocido prestigio, que acompañan a cada participante de forma individual y al grupo en su conjunto hacia la construcción del nuevo conocimiento.

Los materiales y recursos didácticos incluyen e integran contenidos, aplicaciones prácticas y herramientas directamente relacionadas con el entorno y las actividades laborales concretas. En este programa se utiliza una variada combinación de metodologías, considerando que los participantes son profesionales en activo y que el intercambio de sus propias experiencias profesionales será un aspecto muy relevante para conseguir los objetivos académicos.

Los participantes que acceden por primera vez al entorno del campus virtual realizarán una formación paralela al inicio del programa docente, basada en un breve curso introductorio para aprender a navegar por el entorno, conocer sus funcionalidades y utilización de los espacios destinados a la comunicación y la docencia.

Si deseas realizar un recorrido virtual por el campus de la UOC, visita <http://www.uoc.edu/presentaciones/campus/>.

Materiales

Los cursos de posgrado de la UOC pueden tener material en papel y/o en formato digital. Los materiales se entregan a los estudiantes a medida que avanza el curso

Debido al enorme volumen de la documentación oficial del curso, la UOC ofrece a sus estudiantes utilizar la tecnología de libro electrónico (e-book) en lugar de la tradicional impresión en papel de los manuales.

Por ello, cada alumno recibirá en su domicilio un dispositivo e-book en régimen de cesión temporal para su utilización durante el curso. Al terminar el curso, el alumno podrá o bien adquirir el e-book en propiedad a un precio muy asequible o bien devolverlo a la UOC.

El e-book que se proporcionará es el iRex iLiad. Este e-book es un dispositivo portátil dedicado a la lectura con una pantalla de 8 pulgadas de Tinta Electrónica que da una sensación extremadamente cercana al papel.

Las pantallas de este tipo se pueden ver cómodamente desde cualquier ángulo, a la luz del día, o con luz de interior igual que el papel.

El iLiad tiene espacio para más de 250 ebooks y PDFs en su memoria interna. La memoria se puede incrementar gracias a tarjetas de memoria Compact Flash, MMC o memorias USB.

Estructura i contenidos del programa

- **TSCM60: Cumplimiento de pedidos I**
- **TSCM62: Cumplimiento de pedidos II**
- **Proyecto final**

Al finalizar el posgrado, los estudiantes podrán realizar el examen oficial de certificación en las instalaciones de SAP en Madrid y Barcelona. Los derechos de acceso al examen están incluidos en el curso.

- **Certification Procurement with SAP ERP**

Programa académico detallado:

TSCM60 Cumplimiento de pedidos I

1. Navegación
2. Estructuras de la empresa en comercial
3. Resumen de procesos de ventas
4. Datos maestros del ciclo comercial
5. Procesos comerciales: determinación de datos y tratamiento colectivo
6. Comprobación de disponibilidad

7. Fabricación sobre pedido
8. Tratamiento de reclamaciones
9. Análisis para procesos comerciales
10. Estructuras de la empresa en comercial
11. Tratamiento de pedidos de cliente
12. Documento de ventas de controlling
13. Flujo de datos
14. Operaciones comerciales especiales
15. Datos incompletos
16. Interlocutor comercial
17. Contratos marco
18. Determinación, listado y exclusión de materiales
19. Bonificación en especie
20. Curso de ventas
21. Resumen del proceso de entrega
22. Parametrizaciones básicas de customizing del proceso de entrega
23. Proceso de salida de mercancías
24. Funciones especiales en el tratamiento de entregas
25. Embalaje
26. Salida de mercancías

TSCM62 Cumplimiento de pedidos II

1. Técnica de condiciones en la determinación de precios
2. Configuración de la determinación de precios
3. Trabajar con registros de condición
4. Funciones especiales
5. Clases de condición
6. Impuestos, acuerdos sobre determinación de precios y rappels
7. Introducción
8. Conceptos básicos
9. Control del proceso de facturación
10. Clases especiales de factura
11. Flujo de datos
12. Creación de documentos de facturación
13. Formas de liquidación

14. Operaciones comerciales especiales
15. Determinación de cuentas
16. Interfase SD/FI
17. Control de copia
18. Control de los textos
19. Salida
20. Modificaciones del sistema

Administración de Programa

Daniel Roman Ramentol

Ingeniero en Telecomunicaciones por la UPC. MBA IESE. Director ejecutivo de Programas de Posgrado de la UOC.

Requisitos de admisión

Para acceder al programa, es necesario disponer de **una titulación universitaria legalizada**.

En el caso de no tenerla, un comité de admisión valorará los conocimientos y la experiencia de solicitudes a partir de su curriculum.

Conocimientos Previos

Amplios conocimientos empresariales en la gestión comercial y de ventas.

Titulación

Una vez superado el proceso global de evaluación, la UOC otorgará **un diploma de Posgrado de Sales Order Management: Solution Consultant SD** a los participantes que acrediten una titulación universitaria legalizada en España.

En el caso de no disponer de esta titulación, se expedirá un Certificado en **Sales Order Management: Solution Consultant SD**

Información asociada

Material didáctico: el material didáctico del programa será el material oficial de SAP.

Prácticas sobre entorno SAP: se dispondrá de acceso ilimitado durante el curso a un servidor SAP con un entorno transaccional y el módulo de gestión de ventas instalado. Las prácticas constituyen una parte

fundamental del curso y un elemento claramente diferenciador, ya que dada la duración del curso los participantes podrán realizar continuamente prácticas.

Certificación oficial: los derechos de acceso al examen oficial están incluidos en el curso. Dicha certificación se realizará durante los tres meses siguientes a la finalización del curso en las instalaciones de SAP en Barcelona y Madrid. Si bien el programa está orientado a obtener la certificación, no se garantiza dicha obtención.

Sistema de evaluación

La evaluación del proceso de aprendizaje es continua y se centra mayoritariamente en trabajos que facilitan la integración del conocimiento y la adquisición de competencias para la praxis profesional de cada estudiante.

Si deseas más información sobre el sistema de evaluación no dudes en ponerte en contacto con nuestros asesores formativos en el 902 372 373 o enviando un correo a infofp@uoc.edu.

Colaboraciones:



SAP



AUSAPE



SCL Consulting

Matrícula

El importe de la matrícula es de: 5.800 euros

El precio de este programa se deberá confirmar en el momento de formalizar la inscripción.

Otras ventajas

El Club de Graduados y Antiguos Estudiantes de la UOC representa la continuidad del concepto de comunidad universitaria con adscripción voluntaria durante los periodos en que no se está matriculado.

El Club UOC se centra en ofrecer servicios, recursos y actividades en el ámbito de la progresión personal y profesional. Los principales ejes de actuación son la proyección profesional, el aprendizaje no formal o postformación, la cultura, el ocio, las relaciones y los intercambios de experiencias y conocimientos.

Además de:

Biblioteca Virtual, conexión con las principales bibliotecas del mundo y disposición de

extensos servicios de consulta. Cooperativa Virtual, ser socio de la cooperativa permite disfrutar de sus servicios de librería y material informático. Espacios virtuales de comunicación, en dónde se facilita la relación con otros participantes y profesionales mediante los foros y chats del Campus.

Información y matrícula

Si deseas conocer más detalles sobre los programas de posgrado puedes contactar con nuestros asesores formativos en:

- El teléfono 902 372 373
- Enviando un correo a infofp@uoc.edu.
- Dirigiéndote personalmente a cualquiera de las Sedes de la UOC.
 - Madrid
Plaza de las Cortes, 4
28014 Madrid
 - Sevilla
C/ Virgen de Luján, 12
41011 Sevilla
 - Valencia
C/ Paz, 3
46003 Valencia
 - Barcelona
Rambla de Catalunya, 6, plantas 1 y 2
08907 Barcelona
 - México, D.F.
Paseo de la Reforma, 265, Piso 1
Col. Cuauhtémoc
06500 México, D.F.
Horarios: de lunes a viernes de 9 a 19h
Teléfono: + (52 55) 55 11 42 25

Además la UOC facilita a empresas, instituciones y colectivos una interlocución directa y ágil, y unas condiciones preferentes en la matrícula de sus profesionales.

Para más información:
matriculacorporativa@uoc.edu

Los programas de formación que figuran en este documento están disponibles en modalidad in company.

Para más información:
incompany@uoc.edu

Nota: La información que contiene este PDF es a título informativo. Su vigencia se deberá contrastar en el momento de formalizar la inscripción.