

SAP S/4HANA Enterprise Management – Innovations – Ventes

2 jours (14 heures)

Perfectionnement

à partir de

1 640 € HT par personne (TVA en vigueur)

Contenu mis à jour le 25/09/2026. Document téléchargé le 07/10/2026.

Objectifs

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Décrire les évolutions de la solution SAP S/4HANA Enterprise Management dans le domaine des ventes par rapport à la version de la solution SAP ECC
- Expliquer le périmètre, les innovations et la valeur de SAP S/4HANA Enterprise Management Ventes
- Utiliser les applications Fiori pour SAP S/4HANA Enterprise Management Ventes.

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

À qui s'adresse cette formation ?

Chefs de projets, architectes processus métier, membres d'une équipe projets, consultants applicatif / technologie / développement, managers et/ou utilisateurs "clés".

Prérequis

Il est essentiel d'avoir des connaissances sur l'administration des ventes (SD) dans SAP ERP (ECC).

Programme

1 Pendant votre formation

SAP S/4HANA Enterprise Management – Innovations – Ventes

Introduction aux innovations S/4HANA Enterprise Management Ventes

Rôles utilisateur et catalogues fonctionnels dans les activités de vente et de facturation

- Expérience utilisateur Fiori

Simplifications avec S/4HANA Ventes

- Modèle de données
- Approche partenaire

Scénarios innovations et bonnes pratiques pour l'administration des ventes

- Fonctionnalité ATP (Available To Promise) avancée
- Scénario standard vente sur stock
- Nouvelles fonctionnalités facturation
- Gestion
 - Des crédits
 - De la ristourne (Contract Management)
 - Des retours et des avoirs
- Utilisation des workflows dans S/4HANA Ventes
- Processus Interco

Fonctionnalités de facturation

Analyses intégrées pour la gestion des ventes et de la performance

Introduction à "l'entreprise intelligente" – Technologies d'innovation

- Utiliser SAP S/4HANA pour soutenir l'entreprise intelligente
- La plateforme technologique d'entreprise et ses technologies intelligentes
- Identifier les opportunités pour SAP Business AI et Joule

Financement

Plusieurs dispositifs de financement sont accessibles via les OPCO (Opérateurs de Compétences), organismes agréés par le ministère du Travail dont le rôle est d'accompagner, collecter et gérer les contributions des entreprises au titre du financement de la formation professionnelle.

Pour plus d'information, une équipe de gestionnaires SKOLAE Formation spécialisée vous accompagne dans le choix de vos formations et la gestion administrative.

[Nous contacter pour en savoir plus →](#)

Modalités pédagogiques

Formation délivrée en présentiel ou distanciel* (blended-learning, e-learning, classe virtuelle, présentiel à distance).

Le formateur alterne entre méthode** démonstrative, interrogative et active (via des travaux pratiques et/ou des mises en situation).

Variables suivant les formations, les moyens pédagogiques mis en oeuvre sont :

- Ordinateurs Mac ou PC (sauf pour certains cours de l'offre Management), connexion internet fibre, tableau blanc ou paperboard, vidéoprojecteur ou écran tactile interactif (pour le distanciel)
- Environnements de formation installés sur les postes de travail ou en ligne
- Supports de cours et exercices

En cas de formation intra sur site externe à M2I, le client s'assure et s'engage également à avoir toutes les ressources matérielles pédagogiques nécessaires (équipements informatiques...) au bon déroulement de l'action de formation visée conformément aux prérequis indiqués dans le programme de formation communiqué.

* nous consulter pour la faisabilité en distanciel

** ratio variable selon le cours suivi

Accessibilité aux personnes en situation de handicap