



PROGRAMA FORMATIVO

USUARIO FINAL SAP ERP – Área Logística

Julio 2015

DATOS GENERALES DE LA ESPECIALIDAD

1. **Familia Profesional:** INFORMÁTICA Y COMUNICACIONES
Área Profesional: SISTEMAS Y TELEMÁTICA
2. **Denominación:** USUARIO FINAL SAP ERP – Área Logística
3. **Código:** IFCT22
4. **Nivel de cualificación:** 2

5. **Objetivo general:**

Proporcionar y desarrollar a los participantes un nivel de conocimientos integrado de SAP ERP, que les permita conocer las capacidades de la herramienta, los diferentes procesos funcionales. Una vez adquiridos dichos conceptos, se enseñará a los alumnos a nivel de detalle los procesos cubiertos por los módulos Logísticos de SAP ERP (Compras y Ventas), así como utilizar el sistema en (uso de la herramienta) para lanzar / ejecutar dichos procesos. De esta forma, adquirirán fluidez en el uso de los módulos de Compras y Almacenes (MM) y Ventas (SD), dentro del sistema SAP ERP, como usuarios finales.

Así mismo, este curso se centra en la obtención de la certificación oficial e internacional de SAP cómo usuario / integrador **Associate Business Foundation & Integration with SAP ERP 6.0 EHP6**.

6. **Prescripción de los formadores:**

6.1. Titulación requerida:

Titulación universitaria u otros títulos equivalentes.

El formador deberá estar certificado en la correspondiente especialidad de la tecnología específica del fabricante debiendo tener una de las siguientes certificaciones:

- C_TERP10_66 - SAP Certified Associate - Business Process Integration with SAP ERP 6.0 EhP6
- C_TERP10_67 SAP Certified Associate - Business Process Integration with SAP ERP 6.0 EhP7

6.2. Experiencia profesional requerida:

Tener experiencia profesional demostrable como consultor en activo en el mercado nacional y/o internacional con la especialidad a impartir de al menos un año, excluyendo la experiencia docente.

6.3. Competencia docente

Será necesario tener experiencia metodológica o experiencia docente. Todos los profesores serán profesionales certificados por el fabricante en el módulo / versión de la formación que impartirán con amplia experiencia en la docencia.

Los docentes asignados para impartir esta formación deberán cumplir los siguientes requisitos:

- Experiencia docente en el área de conocimientos asignado. El monitor dispondrá

de habilidades y experiencias en el manejo de grupos, así como, en el control y aseguramiento del aprendizaje de los conocimientos objeto de la acción. Como norma habitual en la tipología de cursos presentados en esta oferta, la formación será teórico práctica.

- Experiencia profesional. Dicha experiencia profesional podrá consistir, bien en la aplicación efectiva de los conocimientos y contenidos de cada curso a una casuística derivada de su propia experiencia profesional, bien de conocimientos y vivencias en el sector profesional al cual está orientado el curso.
- Habilidades comunicativas y gestión de grupos. El monitor conocerá los métodos y herramientas para asegurar el normal desarrollo de los cursos, observando el interés, seguimiento y aprovechamiento de los conocimientos impartidos a los alumnos. En cualquier caso, el monitor detectará y comunicará aquellos hechos que perjudiquen, retrasen o minoren los objetivos que el cliente defina para cada acción.
- Impartición orientada a objetivos. Impartirá cada uno de los módulos de acuerdo con los objetivos particulares de cada módulo, teniendo en cuenta a quién va orientado, cómo utilizarán los conocimientos los perceptores del curso y cuál es la orientación profesional de los mismos. Dentro de estos objetivos, el monitor canalizará sus conocimientos para lograr el éxito de los mismos.

7. Criterios de acceso del alumnado:

7.1. Nivel académico o de conocimientos generales:

Nivel académico mínimo

- Título de FP Grado medio o superior, bachillerato equivalente.
- Se requiere como mínimo dominio del inglés a nivel de lectura
- Dominio de herramientas ofimáticas

Cuando el aspirante al curso no posea el nivel académico indicado demostrará conocimientos suficientes a través de una prueba de acceso

8. Número de participantes:

Máximo 25 participantes.

9. Relación secuencial de módulos formativos:

- TERP10 Integración de Procesos en SAP ERP
- SCM500 Procesos de Compras
- SCM600 Procesos de Ventas

10. Duración:

Horas totales: 160 h

11. Requisitos mínimos de espacios, instalaciones y equipamiento

11.1. Espacio formativo:

- Aula de Informática. Superficie: 45 m² para grupos de 15 alumnos (3 m² por alumno)

- Cada espacio estará equipado con mobiliario docente adecuado al número de alumnos, así mismo constará de las instalaciones y equipos de trabajo suficientes para el desarrollo del curso.

11.2. Equipamiento:

Las aulas deberán disponer de un ordenador por alumno más un ordenador para el instructor.

Los ordenadores tendrán unas características equivalentes a las enumeradas a continuación, consideradas siempre como mínimas:

- INTEL PENTIUM DUAL CPU T 2310@ 1,46 GHZ
- Memoria RAM 2GB
- Sistema operativo de 32 bits Windows Vista /xp
- Conexión internet para todos los equipos del aula
- Licencias del software ofimático necesario para la impartición del curso.

Así mismo se requiere de:

- Cañon proyector
- Pizarras para escribir con rotulador
- Rotafolios
- Material de aula
- Mesa y silla para formador
- Mesas y sillas para alumnos.

Las instalaciones y equipamientos deberán cumplir con la normativa industrial e higiénico sanitaria correspondiente y responderán a medidas de accesibilidad universal y seguridad de los participantes.

En el caso de que la formación se dirija a personas con discapacidad se realizarán las adaptaciones y los ajustes razonables para asegurar su participación en condiciones de igualdad.

A los alumnos se le proporcionará la documentación oficial de SAP necesaria para la impartición del curso.

12. Requisitos oficiales de los centros

Los centros impartidores de formación Oficial de SAP, deben cumplir los siguientes requisitos:

- Tener un acuerdo firmado con un SAP Education Partner
- Disponer de una carta Oficial emitida por el departamento de Educación de SAP España donde se autoriza al Centro a presentarse al pliego en cuestión conjuntamente con el SAP Education Partner Con el que tienen el acuerdo.

Así mismo una empresa se Considera SAP Education Partner siempre que tenga un contrato de esa categoría firmado con SAP.

13. Evaluación del aprendizaje

Se llevará a cabo una evaluación continua y sistemática durante el proceso de aprendizaje y al final del mismo para comprobar si los alumnos han alcanzado los objetivos establecidos en

cada módulo y, por consiguiente, han realizado el curso con el aprovechamiento requerido.

14. Certificación oficial del fabricante

La ejecución y financiación del programa formativo incluye la presentación de los alumnos que han realizado el curso con aprovechamiento a los exámenes para obtener la certificación oficial del fabricante, que gestionará el centro y que en ningún caso supondrá coste alguno para el alumno.

MÓDULOS FORMATIVOS

Módulo nº 1

Denominación:

TERP10 Integración de Procesos en SAP ERP

Objetivo:

Al finalizar el módulo el alumno será capaz de:

- Navegar dentro de los sistemas SAP ERP
- Describir cómo se llevan a cabo diversas transacciones comerciales mediante el sistema SAP ERP
- Conocer los puntos de integración entre las aplicaciones dentro de SAP ERP
- Participar activamente en la definición de modelo para sus implementaciones

Duración: 80 horas

Contenidos teórico- prácticos:

- Automation of Business Processes
 - Understanding inter-related business processes
 - Automating business processes
 - Explaining NetWeaver Business Warehouse concepts
- SAP ERP Basics and Navigation
 - Defining system-wide concepts
 - Navigating within the SAP ERP system
 - Personalizing the user interface
- SAP Financial Accounting Basics
 - Performing business transactions in Financial Accounting
 - Defining organizational structures in accounting
 - Defining general ledger master data
 - Using the general ledger
- SAP Management Accounting Basics
 - Performing business transactions in Management Accounting
 - Organizational levels in Management Accounting
 - Postings to SAP Management Accounting
- Purchase to Pay Processing in SAP ERP
 - Performing business transactions using the Purchase to Pay business process
 - Identifying organizational levels that support the business process
 - Identifying Purchase to Pay integration points
- Plan to Produce Processing in SAP ERP
 - Performing business transactions using the Plan to Produce process
 - Defining organizational levels for the process
 - Defining Products and Bills of Materials

- Integrating Management Accounting and Production Planning
- Identifying the Plan to Produce integration points
- Order to Cash Processing in SAP ERP
 - Performing business transactions using the Order to Cash business process
 - Defining organizational levels for the business process
 - Working with customer specific master data and using material master records
 - Defining Pricing Conditions
 - Reviewing integration points in Order to Cash
- Internal Orders, Fixed Assets, and Enterprise Asset Management (EAM)
 - Monitoring costs using Internal Orders
 - Planning Internal Order costs and posting actual costs
 - Integrating Fixed Assets with Internal Orders
 - Defining organizational levels for EAM
 - Defining Technical Objects in EAM - >Integrating EAM and Fixed Asset Accounting
- Project Management in SAP ERP
 - Defining project structures and project dates
 - Planning materials and resources for a project
 - Planning, budgeting and recording project costs and revenues
 - Reviewing integration points
- Human Capital Management (HCM) in SAP ERP
 - Performing business transactions using the HCM processes
 - Defining HCM structures
 - Using Services Interfaces

Módulo nº 2

Denominación:

SCM500 Procesos de Compras

Objetivo:

Al finalizar el módulo el alumno será capaz de interpretar los elementos fundamentales de la gestión de materiales, el uso de los procesos de adquisición de materia prima, materiales de consumo y los servicios, las funciones básicas de compras, gestión de inventario, verificación de facturas, entrada de servicio, y los materiales de planificación.

Duración: 40 horas

Contenidos teórico - prácticos:

- Procurement Processes
 - Defining Processes and Organizational Levels in Procurement
 - Maintaining Purchase Orders
 - Posting Goods Receipts
 - Entering Invoices
- Master Data
 - Maintaining Vendor Master Records
 - Maintaining Material Master Records
 - Using Entry Aids for Master Data Maintenance
 - Performing Mass Maintenance
- Stock Material Procurement
 - Applying Conditions in Purchasing
 - Handling Requests for Quotations and Quotation Processes
 - Creating Purchase Orders with Reference

- Maintaining Purchasing Info Records
- Analyzing Material Valuation
- Posting Goods Receipts for Purchase Orders
- Entering Invoices with Reference to Purchase Orders
- Consumable Material Procurement
 - Purchasing Consumable Materials
 - Creating Purchase Requisitions
 - Creating Purchase Orders with Reference to Purchase Requisitions
 - Entering Valuated and Non-Valuated Goods Receipts
 - Creating Blanket Purchase Orders
- External Services Procurement
 - Maintaining Master Data for External Services
 - Ordering Services
 - Creating Service Entries and Verifying Invoices
- Automated Procurement
 - Maintaining Data for Material Requirements Planning (MRP)
 - Maintaining Contracts and Source Lists
 - Performing Procurement Processes Automatically
- Reporting and Analytics
 - Using Standard Reports
 - Performing Standard Analyses in the Logistics Information System
- Introduction to the SAP Buyer Role
 - Assessing the Buyer Role
- Self-Service Procurement
- Examining the Functions of Self-Service Procurement

Módulo nº 3

Denominación:

SCM600 Procesos de Ventas

Objetivo:

Al finalizar el módulo el alumno será capaz de adquirir los conocimientos necesarios de los procesos de negocio fundamentales en ventas y distribución. Llevar cabo las funciones más importantes en la cadena de procesos, desde la preventa de pago del cliente, en el sistema SAP. Gestión de materiales, fabricación y contabilidad financiera.

Duración: 40 horas

Contenidos teórico - prácticos:

- Organizational structures in sales and distribution
- Working with the relevant master data for the processes
- Overview of the process chain
- Introduction to the availability check
- Sales and distribution processing with make-to-order production
- Complaints processing
- Introduction to sales and distribution reporting
- Introduction into the Internal Sales Representative role