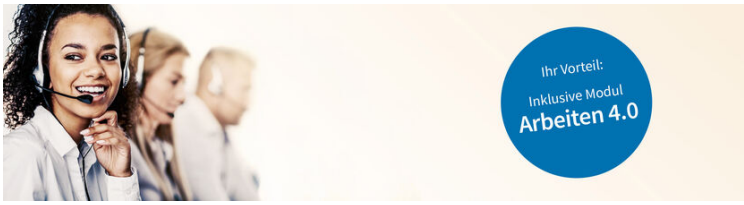
Sachbearbeiter:in Auftragsmanagement mit SAP® und Arbeiten 4.0



Standort
Bedburg

Teilnehmerzahl
Die Zahl der Teilnehmenden variiert je nach Kursstarttermin.

Dauer
101 Tage

Unterrichtszeiten
Die Qualifizierung läuft in Vollzeit.

Abschluss / Zertifikat
SAP®-Anwenderzertifikat "Vertrieb - Abwicklung von Verkaufsaufträgen, WBS-Zertifikat

Kosten und Förderung
Bis zu 100 % kostenlos bei Förderung durch Bildungsgutschein, Berufsförderungsdienst (BFD) der Bundeswehr, Rehabilitationsförderung, Qualifizierungschancengesetz

Die nächsten Termine
18.07.2024 - 13.12.2024

14.11.2024 - 16.04.2025

Ansprechperson
Amanda Smy
Tel: 02272 806904-0
Fax: 0221 2587979-9
bedburg@wbstraining.de

Anschrift
WBS TRAINING Bedburg
Adolf-Silverberg-Straße 37a
c/o Office Point Rhein-Erft
50181 Bedburg

Kursbeschreibung

In der Logistik beginnt und endet alles bei den Kund:innen. Aus diesem Grund ist ein integriertes Auftragsmanagement für viele Unternehmen der Schlüssel zur Kundenzufriedenheit. Darüber hinaus ist die zügige und professionelle Bearbeitung von Aufträgen für Unternehmen vermehrt ein Wettbewerbsfaktor. In diesem Kurs erwirbst du das notwendige Fachwissen, um den Auftragsprozess optimal zu steuern und Kundenaufträge professionell abzuwickeln. Viele Unternehmen setzen dabei die SAP®-Software ein, die du in diesem Kurs kennenlernst und zum Abschluss des Kurses mit einer fachspezifischen SAP®-Anwendungszertifizierung belegst. Zusammen mit dem Wissen rund um das Thema Arbeiten 4.0 hast du mit diesem Paket deine beruflichen Perspektiven im kaufmännischen Bereich deutlich verbessert.

Aktuelle Kursinformationen

Erlebe Weiterbildung neu.
Diese Weiterbildung findet als Live-Online-Kurs in unserem Lernportal WBS LearnSpace 3D® statt. In der 3D-Simulation triffst du auf eure Trainer:innen und andere Kursteilnehmende - mit diesen kannst du dich jederzeit live austauschen.

Lernziele

In diesem Kurs vermitteln wir dir entscheidende Kenntnisse zum Geschäftsprozess des Kundenauftragsmanagements für unterschiedliche Branchen. Insbesondere lernst du, wie du von der Kundenanfrage bis hin zum Versand den Workflow im Vertrieb sicher und kompetent bearbeitest und trainierst diese Prozessschritte sowohl in der Lexware-Lösung Warenwirtschaft Pro und am SAP®-System SAP ERP 6.0. Außerdem bereiten wir dich gezielt auf die wichtige

SAP®-Anwendungszertifizierung "Vertrieb - Abwicklung von Verkaufsaufträgen" vor. Das Wissen rund um die Entwicklungen der Digitalisierung und deren Auswirkungen auf IT-Systeme und der Arbeitsorganisation liefert dir einen wichtigen Einblick in die Arbeitswelt von morgen.

Zielgruppe

Arbeitsuchende oder Berufsrückkehrer:innen mit kaufmännischer oder verwaltungstechnischer Vorbildung können an diesem Kurs teilnehmen.

Teilnahme-voraussetzung

Wenn du eine abgeschlossene Berufsausbildung oder mehrjährige Berufserfahrung im kaufmännischen Bereich hast, bist du bestens für diese Weiterbildung geeignet. Zudem solltest du über anwendbare MS-Office-Kenntnisse in den gängigen Fachanwendungen Word, Excel und PowerPoint verfügen.

Inhalte

Einführung in unser Online-Lernformat (1 Tag)

Arbeiten 4.0 (20 Tage)
Einführung in die Arbeitswelt 4.0 und digitale Kompetenzen entlang des europäischen Referenzrahmen "DigComp", den Wandel annehmen und gestalten - New Work, neue IT-Kompetenz am Arbeitsplatz, betreutes Abschlussprojekt - Meine Chancen in der neuen Arbeitswelt
Kundenorientierung in Beratung und Office Management (10 Tage)
Grundlagen verbaler und nonverbaler Kommunikation, Gesprächsführung, kundenorientierte Kommunikation, Reklamationsmanagement, Teamarbeit und Kommunikation, Telemarketing, Büroorganisation
Grundlagen des Wirtschaftsrechts (10 Tage)
rechtliche Grundlagen des Wirtschaftsprozesses, Handelsrecht, Rechtsgeschäfte und Vertragsarten, rechtlicher Rahmen im Vertrieb
Auftragsmanagement (20 Tage)
Auftragsmanagement im betrieblichen Prozess, Prozesse der Anfrage- und Auftragsbearbeitung, Arbeiten mit Kalkulationen, Rabatten und Skonti, Schnittstellen des Auftragsmanagements
SAP® Anwender:in Prozesse im Vertrieb "SD" mit Zusatzqualifikation Materialwirtschaft "MM" (40 Tage)
Überblick Geschäftsprozesse SAP® Einkauf, Überblick Geschäftsprozesse SAP® Vertrieb, Fachwissen SAP® SD mit Anwendungszertifizierung Vertrieb

Perspektiven nach der Qualifizierung

Unternehmen, die Aufträge effizient abwickeln, sparen Kosten. Viele Firmen suchen nach gut geschulten Fachkräften, die Aufträge schnell und professionell erledigen können. Diejenigen, die den zukünftigen Entwicklungen in der Arbeitswelt von morgen aufgeschlossen und neugierig gegenüberstehen und sich aktiv vorbereiten, haben deutliche Vorteile die geforderten Anforderungsprofile der Unternehmen auszufüllen. Mit dieser Weiterbildung kannst du in unterschiedlichen Wirtschaftszweigen - wie Handel, Vertrieb, IT oder Industrie - arbeiten.

WBS TRAINING

Webseite

Link zum Kurs

Weiterführende Themen

Handel, Vertrieb und Verkauf
SAP®-Anwender
SAP® SD (Vertrieb)
Kaufmännisch, Wirtschaft und Verwaltung
Handel und Vertrieb
Einkauf und Logistik
Digitalisierung und Arbeiten 4.0

DQS-zertifiziert nach
DIN EN ISO 9001:2015 Reg.-Nr. 015344 QM15
Zulassung nach AZAV Reg.-Nr. 015344 AZAV

Die WBS TRAINING und ihre Angebote sind nach der "Akkreditierungs- und Zulassungsverordnung Arbeitsförderung" (AZAV) von der DQS zertifiziert und erfüllen somit bundesweit die Voraussetzungen für verschiedene Fördermöglichkeiten (z.B. Bildungsgutschein). Im persönlichen Gespräch erfahren Sie alles, was Sie noch zum Thema Arbeitsmarktchancen, Förderung, Inhalte, Trainer, Termine und Kursablauf wissen möchten. Unsere erfahrenen Weiterbildungsreferenten nehmen sich Zeit für Sie. Gerne beraten wir Sie auch bei der Wahl Ihres Schulungsortes.*

* Die Teilnahme an unseren Weiterbildungen im WBS LearnSpace 3D® ist am WBS-Standort in Ihrer Nähe oder mit gesonderter Genehmigung Ihres Kostenträgers auch von zu Hause möglich.

DQS-zertifiziert nach
DIN EN ISO 9001:2015 Reg.-Nr. 015344 QM15
Zulassung nach AZAV Reg.-Nr. 015344 AZAV

EAZ-INSTITUT
Exzellente Nachhaltigkeit
Basis: Nachhaltigkeitsreputation
10 | 2020

GEMEINWOHL ÖKONOMIE
Ein Wirtschaftsmodell mit Zukunft