

SAP® S/4HANA Consultant Sales (SD) and Business Process Integration

mit externen SAP® S/4 HANA Berater Zertifizierungen

Dauer

101 Tage

Zertifikat

WBS-Zertifikat, [C_ IEE2E_2404 SAP Certified Associate - Implementation Consultant - End-to-End Business Processes for the Intelligent Enterprise](#), [SAP® Certified Associate - SAP S/4HANA Cloud Private Edition, Sales](#)

€ **Preis**

Wir beraten dich gerne zu deinen individuellen Fördermöglichkeiten.

Fördermöglichkeiten

Berufsförderungsdienst (BFD) der Bundeswehr, [Bildungsgutschein](#), Deutsche Rentenversicherung Bund, Europäischer Sozialfonds (ESF), [Qualifizierungschancengesetz](#), Rehabilitationsförderung, Kompakte Hilfe für Solo-Selbstständige (KOMPASS)

Aktuelle Termine

📅 08.09.2026 – 08.02.2027

📅 16.12.2026 – 24.05.2027

Kontakt

Dein Kontakt für Demmin

+49 3991 7489000

demmin@wbstraining.de

Anschrift

WBS TRAINING in Demmin

Anklamer Feld 9

17109 Demmin

Dies ist ein Angebot von WBS TRAINING.

Kursbeschreibung

SAP SE ist führender Anbieter von Unternehmenssoftware in Deutschland. Mit dem neuen Kernprodukt, dem SAP® S/4HANA, ist das Unternehmen in der Lage, komplexe betriebswirtschaftliche Prozesse der unterschiedlichsten Unternehmensbereiche abzubilden und ganzheitlich zu betrachten. In dieser Weiterbildung erarbeitest du dir praxisnahe Beratungskompetenz für angehende SAP®-S/4HANA Consultants im Vertrieb. Du bereitest dich zudem umfassend auf die SAP®-S/4HANA Beraterzertifizierung "SAP Certified Application Associate - SAP S/4HANA Sales" und "SAP Certified Application Associate - Business Process Integration with SAP S/4HANA 2020" vor. Mit diesen Qualifikationen bieten sich dir hervorragende Möglichkeiten der beruflichen Profilierung.

Kursinhalte

Einführung in unser Online-Lernformat

Basics SAP S/4HANA für SAP-Berater:innen S4H00 - SAP S/4HANA Overview

- Überblick über SAP S/4HANA
- Navigation in SAP S/4HANA
- Systemweite Konzepte in SAP S/4HANA
- Logistik in SAP S/4HANA

- Buchhaltung in SAP S/4HANA
- Human Capital Management (HCM) und SAP SuccessFactors
- Embedded Analytics in SAP S/4HANA
- SAP Activate und Best Practices
- SAP Services

S4H02 - SAP Fiori Überblick

- Einführung in SAP S/4HANA
- Benutzererfahrung: SAP Fiori UX
- Technologie und Architektur
- Konfiguration von SAP Fiori

Zusammenfassung und Wiederholung

- Bausteinprüfung
- Auswertung der Bausteinprüfung
- Auswertung des Bausteins

SAP S/4HANA Sales

S4600 – Geschäftsprozesse in SAP S/4HANA Sales

- Navigation mit SAP Fiori
- Unternehmensstrukturen
- Vertriebsprozesse im Überblick
- Stammdaten
- Automatische Datenermittlung und Terminierung
- Verfügbarkeitsprüfung
- Sammelverarbeitung
- Weitere Prozesse in SAP S/4HANA Sales
- Reklamationsabwicklung
- Monitoring und Vertriebsanalyse

S4605 – Verkaufsprozesse in SAP S/4HANA

- Kursüberblick
- Einführung
- Unternehmensstrukturen im Vertrieb
- Auftragsbearbeitung
- Steuerung von Verkaufsbelegen
- Datenfluss
- Besondere Geschäftsvorfälle
- Unvollständigkeit
- Partnerrollen im Vertrieb
- Rahmenverträge
- Materialsubstitution, Listung und Ausschluss
- Naturalrabatt
- Workshop Verkauf
- Anhang

S4610 – Lieferprozesse in S/4HANA

- Idee und Funktion des Lieferbelegs
- Grundlegende Organisationseinheiten für den Lieferprozess

- Steuerung der Lieferung
- Der Warenausgangsprozess auf Basis der Auslieferung
- Prozesse und Funktionen auf Basis der Lieferung mit Embedded EWM

S4615 – Fakturierung in SAP S/4HANA

- Fakturen in Vertriebsprozessen
- Organisationseinheiten
- Fakturierung
- Besondere Fakturaarten
- Datenfluss
- Erstellen von Fakturen
- Abrechnungsformen
- Besondere Geschäftsprozesse
- Kontenfindung
- Schnittstelle zwischen Vertrieb und Finanzwesen
- Anhang

S4620 – Preisfindung in SAP S/4HANA

- Konditionstechnik in der Preisfindung
- Konfiguration der Preisfindung
- Konditionssätze
- Sonderfunktionen
- Konditionsarten
- Preisfindungsabsprachen
- Einführung in das Konditionskontrakt-Management
- Preisfindungs-Workshop

S4650 – Funktionsübergreifende Themen in SAP S/4HANA Sales

- Einfluss von Organisationsstrukturen
- Kopiersteuerung
- Textquelle identifizieren
- Nachrichten
- Erweiterungen und Anpassungen

S4270 -Erweitertes Available-to-Promise (aATP)

- Advanced Available-to-Promise (aATP) in SAP S/4HANA
- Übersicht über erweitertes ATP und SAP-Fiori-basierte Analysewerkzeuge
- Prüfmethode im Detail
- Erweitertes ATP in SAP S/4HANA
- Rückstandsbearbeitung

Zusammenfassung und Wiederholung

- Bausteinzwischenprüfung
- Auswertung der Bausteinzwischenprüfung
- Auswertung des Bausteins

Fallstudie und Zertifizierung SAP S/4HANA Sales Arbeit an der Fallstudie

- Vorstellung der Fallstudie
- Definition inhaltlicher und fachlicher Ziele
- Herausarbeiten wichtiger Sachverhalte
- Erarbeitung einer Unternehmensstruktur
- Präsentation der Unternehmensstruktur
- Einpflegen der Unternehmensstruktur in das SAP-System
- Erarbeitung und Erfassung notwendiger Customizing-Anforderungen
- Erarbeitung und Erfassung der benötigten Stammdaten
- Erarbeitung eines Testszenarios anhand der Geschäftsprozesse
- Erfassen von Belegen
- Nachpflegen der Customizing-Einstellungen
- Dokumentation der Arbeitsschritte und Ergebnisse
- Aufbereitung mittels geeigneter Präsentationsmedien
- Präsentation der Ergebnisse der Fallstudie

Vorbereitung auf die SAP Beraterzertifizierung

- Vorstellung der Zertifizierungsschwerpunkte
- Bearbeitung zertifizierungsrelevanter Themen lt. Prüfungsanforderungen der SAP
- Aufbereitung von Themen mit Wiederholungsbedarf

Ablegen der SAP Zertifizierungsprüfung SAP-Berater SAP S/4HANA Sales

- Einweisung in die Zertifizierungssoftware
- Durchführung der SAP Beraterzertifizierung SAP-Berater SAP S/4HANA Sales
- Auswertung der SAP Beraterzertifizierung
- Nachbesprechung der Weiterbildung

Integrierte Geschäftsprozesse in SAP S/4HANA

IEE2E - Durchgängige Geschäftsprozesse in der SAP Business Suite erkunden

- Durchgängige Geschäftsprozesse und ihre Integrationsprobleme identifizieren
- Beschreiben der SAP Business Suite
- Zentrale Konzepte und Objekte in der SAP Business Suite besprechen
- Record-to-Report-Prozess durchführen: Fokus auf Externes und internes Rechnungswesen
- Durchführen des Recruit-to-Retire-Prozesses: Fokus auf Human Experience Management
- Durchführung des Source-to-Pay-Prozesses: Fokus auf Beschaffung
- Design-to-Operate-Prozess durchführen: Fokus auf Produktion
- Lead-to-Cash-Prozess durchführen: Fokus auf Vertrieb
- Lead-to-Cash-Prozess durchführen: Fokus auf Service

Vorbereitung auf die SAP Beraterzertifizierung C_IEE2E_2404 und Zertifizierung

- Bearbeitung zertifizierungsrelevanter Themen lt. Prüfungsanforderungen der SAP
- Aufbereitung von Themen mit Wiederholungsbedarf
- Durchführung der SAP Beraterzertifizierung

Lernziele

In diesem Kurs erwirbst Du die erforderlichen Kompetenzen, um zukünftig professionell und sicher mit den Instrumenten eines SAP® S/4HANA Systems im Bereich Vertrieb zu arbeiten und

Kunden in diesem Fachgebiet kompetent zu beraten. Du erarbeitest dir detailliertes SAP® S/4HANA Know-How im Vertrieb und erhältst das notwendige Fundament, um Deine angestrebten Zertifizierungen als SAP® S4/HANA Berater:in SD und SAP® S4/HANA Berater:in Business Process Integration zu absolvieren.

Unterrichtsform

Vollzeit

Zielgruppe

Arbeitssuchend, Akademiker:in / Studienaussteiger:in, Berufsrückkehrer:in, Berufserfahren, Soldat:in, Rehabilitand:in, Mensch mit Behinderung, Berufstätig

Teilnahmevoraussetzung

Mit einem wirtschaftswissenschaftlichen Studium (abgeschlossen oder auch abgebrochen) oder als Fachkraft mit tiefgreifender beruflicher Erfahrung im Vertrieb bringst Du für diesen Kurs die besten Voraussetzungen mit. Du solltest außerdem eine Affinität zu Datenmodellen, zur Umsetzung von betriebswirtschaftlichen Prozessen in Datenbanken sowie grundlegende Deutsch- und Englischkenntnisse (mind. B2) besitzen. Für den Einstieg in den SAP® S/4HANA-Expert:innenkurs sind erste praktische Erfahrungen am SAP®-System notwendig - vorrangig im Modul SD - ggf. kommen auch tiefgreifende praktische Erfahrungen in anderen ERP-Systemen in Betracht.

Perspektiven nach der Qualifizierung

SAP® S/4HANA-Berater:innen mit Fachkompetenz in den Modulen SD betreuen Kund:innen im Bereich Vertrieb und übernehmen Mitverantwortung für die Abbildung aller geschäftsrelevanten Prozesse und Daten in SAP®. Die Erfolgchancen, im Fachbereich Vertrieb als SAP® S/4HANA-Berater:in den beruflichen Einstieg zu finden, sind gut. So kannst Du als Inhouse Berater:in oder Freelancer:in, zum Beispiel bei Consultingunternehmen, bei Beratungshäusern, in mittelständischen und großen Unternehmen oder direkt bei SAP SE tätig werden.

Da geht noch mehr! Du möchtest dich nach deinem Kurs spezialisieren und noch ein Studium dranhängen?

Durch unsere enge Partnerschaft mit der NBS Northern Business School profitierst du als Absolvent:in von tollen Vorteilen: lasse dir Kurse anrechnen und erhalte bis zu 10 % Rabatt auf deine Studiengebühren.

Unsere Kolleg:innen bei NBS beraten dich gerne. [Jetzt persönliche Beratung vereinbaren.](#)

Link zum Angebot

➔ [SAP® S/4HANA Consultant Sales \(SD\) and Business Process Integration](#)

Ausgezeichnete Bildung.



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

