CERTIFICADO

A Fundação de Apoio à Tecnologia, o Centro Paula Souza e a SAP Brasil Ltda. certificam que Pedro Faria, portador(a) do Cadastro de Pessoa Física Nº 480533748-67 concluiu o curso **INTEGRATED BUSINESS PROCESSES IN SAP ACADEMIAS S4**, no período de 06/2021 a 08/2021, com 120 horas de duração.

01 de setembro de 2021.

DocuSigned by:
10623DFDCDA747F...
Cesar Silva
Diretor Presidente

DocuSigned by:
B36F118BB8AC4B8...
Emilena Lorenzon Bianco
Vice-diretora Superintendente
Centro Paula Souza

DocuSigned by:
Carolina Bastos
B0E5D723C4B044C...
Carolina Penteado Bastos
Vice-presidente
Partner Ecosystems

DocuSigned by:
Daniel Barros
BEDAE48B7A2F4D3...
Daniel Barros
Coordenador de Ensino Técnico e Profissionalizante - Secretaria de Desenvolvimento Econômico

FUNDAÇÃO FAT
GOVERNO DO ESTADO DE SÃO PAULO
SÃO PAULO GOVERNO DO ESTADO
MINHA CHANCE

SAP Fundamentals

SAP S/4HANA Enterprise Management: Overview
New User Experience: SAP Fiori UX
System-wide concepts
Record to Report Processing: Financial Accounting and Management Accounting
Hire to Retire Processing in SAP S/4HANA
Source to Pay Processing in SAP S/4HANA
Warehouse & Inventory Management
Design to Operate Processing in SAP S/4HANA
Lead to Cash Processing in SAP S/4HANA

SD – Vendas e Distribuição

Academia SAP Formação de Consultores SD (Vendas e Distribuição)

O módulo de SD (Sales e Distribution, Vendas e distribuição) realiza operações para as áreas, comercial e logística, através destas operações a empresa organiza e gerencia sua estrutura comercial possibilitando gerar pedidos de venda através dos cadastros de cliente, materiais, preços, impostos e demais condições comerciais. A partir da geração dos dados comerciais as funções da área logística poderão ser executadas permitindo assim reservar estoques, realizar separação dos produtos, embalar e finalizar a expedição através da baixa dos estoques, preparando assim o fluxo do processo para a fase final de faturamento. No processo final de faturamento ocorrerá a integração contábil junto ao módulo de (FI- Finanças), nesta etapa, por exemplo o processo de vendas irá gerar a receita (contas a receber) perante ao cliente, ocorrerá a contabilização dos impostos devidos na operação e todos os dados comerciais e de logística serão integrados para que o cliente possa receber a mercadoria solicitada bem como os documentos fiscais e de cobrança que possibilitarão a formalização e entrega dos produtos vendidos ao cliente. Vários outros cenários do processo comercial e logísticos da empresa poderão ser configurados, de modo atender as necessidades de cada cliente em suas operações diárias.

Todas as etapas necessárias para configuração dos principais cenários serão abordadas, proporcionando condições ao aluno para analisar e configurar os principais cenários de SD: Funções Básicas (SD-BF) - Determinação de preços e condições de pagamento, verificação da disponibilidade, gestão de créditos e riscos, determinação de materiais, determinação de mensagens, determinação de impostos e de contas; Vendas (SD-SLS) - Diferentes operações comerciais baseadas em documentos de vendas definidos no sistema: consultas e ofertas de clientes, pedidos de clientes, contratos e reclamações. Alguns fazem de forma automática a criação de documentos de entrega e de faturamento posterior; Logistica (SD-LES) - Processos de expedição, picking (separação), embalagem e saída de mercadoria; Faturamento (SD-BIL) - Representa a etapa final de uma operação. A informação sobre o faturamento está disponível em cada uma das etapas de gerenciamento de pedidos e entregas; Relatórios (SD-LIS) - Sistema de informação de vendas e Distribuição.