



# Jürgen Brech



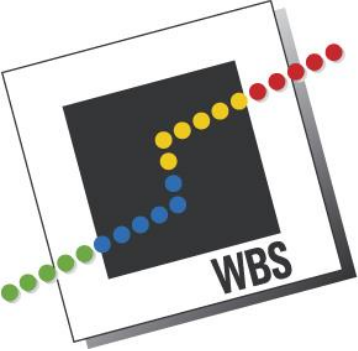
- Diplom Informatiker (FH)
- Zertifizierter SAP Berater
- Seit 01.01.2013 freiberuflicher IT-Berater
- Vorher über 25 Jahre IT Manager in mehreren mittelständischen Unternehmen und einem Automobilkonzern
  - 61 Jahre
  - Neuburg an der Donau
- Sport, ehrenamtliche Tätigkeiten, Kultur

# Organisatorischer Rahmen

U/P	1. Tag	Di. – Do.	1. Freitag	Mo. – Do.	Letzter Tag
U:	10:00 – 11:30	9:00 – 10:30	Wie Di. – Do.	Wie Di. – Do.	9:00 – 10:30
P:	11:30 – 11:45	10:30 – 10:45	Ende 16:15		???
U:	11:45 – 12:30	10:45 – 12:15			
P:	12:30 – 13:30	12:15 – 13:15			
U:	13:30 – 15:00	13:15 – 14:45			
P:	15:00 – 15:15	14:45 – 15:00			
U:	15:15 – 17:00	15:00 – 16:00			
P:		16:00 – 16:10			
U:		16:10 -17:00			

❖ Gruppenkennzeichen ##

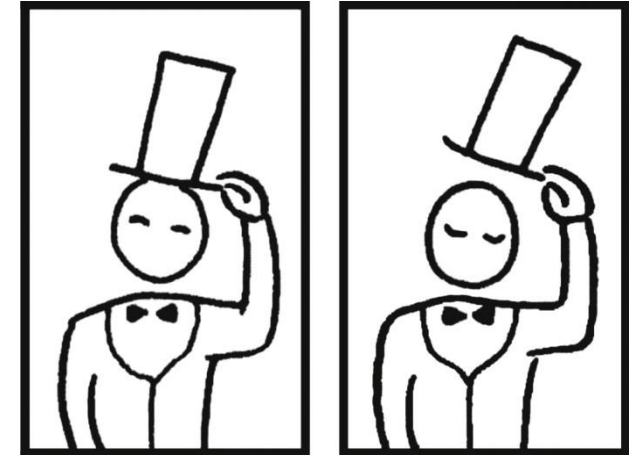




# Kurzvorstellung



- Name, Vorname
- Alter **kein muss!!!!**
- Berufliche Erfahrungen?
- In welchen Unternehmen arbeiten Sie?
- Was ist das primäre Unternehmensziel?
- SAP-Erfahrungen?
- Welche Erwartungen haben Sie an den Kurs?
- Wo leben Sie (kein muss – reine Neugierde des Dozenten)?



# Themen unseres 10-tägigen Kurse

TSCM62 Order Fulfillment II – Teil I		TSCM62 Order Fulfillment II – Teil II
Konditionstechnik in der Preisfindung	Fakturierung	Kopiersteuerung
Konfiguration der Preisfindung	Besondere Fakturaarten	Textsteuerung
Konditionssätze	Datenfluss	Nachrichten
Sonderfunktionen	Erstellung von Fakturen	Erweiterungen und Anpassungen
Konditionsarten	Abrechnungsformen	
Steuern, Preisvereinbarungen und Boni	Besondere Geschäftsvorfälle	
Fakturen in Vertriebsprozessen	Kontenfindung	
Organisationseinheiten	Schnittstelle zwischen Vertrieb und Finanzwesen	

# Methodik der Wissensvermittlung

1. Vermitteln des theoretischen Umfangs
2. Demonstration durch den Trainer am System (bitte aufmerksam verfolgen, aber nicht am System mitmachen!!!)
3. Übungen werden durch die Teilnehmer gelöst
4. Ggfs. zeigt der Trainer die eine oder andere Übung dann am System



# Ziele unseres 1. Trainingstages

- Kennenlernen
- Organisatorisches
- Konditionstechnik in der Preisfindung
  - Einführung in die Preisfindung
  - Einführung in die Konditionstechnik
- Konfiguration der Preisfindung
  - Unternehmensstrukturen im Vertrieb
  - Vertriebsprozesse im Überblick