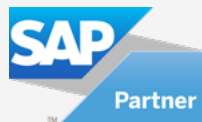




# Programa Superior Universitario en Ventas en SAP S/4HANA

Consigue tu  
certificado oficial en:



El **PSU en Ventas en SAP S/4HANA** está diseñado para formar especialistas capaces de dominar los procesos de ventas dentro de la suite SAP S/4HANA, el ERP de última generación de SAP.

Este programa ofrece una formación integral orientada a comprender, configurar y optimizar los escenarios clave del área de Sales & Distribution (SD), desde la gestión de pedidos y socios comerciales hasta la personalización de precios, facturación, entregas y funciones multifuncionales

## ¿Por qué cursas esta especialización?

- **Formación especializada en la tecnología líder del mercado:** SAP S/4HANA es el ERP más utilizado por grandes empresas a nivel global, y su dominio abre puertas profesionales en múltiples sectores.
- **Enfoque práctico en Ventas (SD):** El contenido profundiza en procesos reales de ventas, configuración de precios, facturación, entregas y funcionalidades avanzadas, permitiendo al alumno adquirir un conocimiento aplicable desde el primer día.

- **Preparación directa para la certificación oficial SAP:** El programa está alineado con el examen SAP Certified Associate – S/4HANA Sales (C\_TS462\_2023), uno de los certificados más valorados en consultoría SAP.
- **Alta demanda laboral:** Los consultores SAP especializados en S/4HANA son perfiles escasos y muy solicitados, con excelentes oportunidades de empleo y proyección profesional.
- **Metodología orientada a proyectos reales:** Incluye estudio de casos y práctica con escenarios completos basados en el entorno TS460, reforzando el aprendizaje práctico.
- **Acceso tanto para perfiles MFP/PP como para profesionales externos:** El máster está diseñado para quienes ya se encuentran en formación SAP y para nuevos perfiles interesados en iniciar una carrera en consultoría SAP.

## Objetivos

Desde un **punto de vista estratégico:**

1. **Comprender el papel de SAP S/4HANA como herramienta clave en la transformación digital,** identificando cómo optimiza los procesos de ventas y aporta valor a organizaciones de cualquier sector.
2. **Analizar y diseñar procesos de ventas eficientes,** alineando las funcionalidades del módulo Sales con las necesidades operativas de una empresa real.
3. **Entender áreas críticas, y requisitos técnicos** de la Certificación oficial **SAP en S/4HANA Sales (C\_TS462\_2023).**

Desde un **punto de vista práctico:**

1. **Configurar y personalizar los elementos clave del módulo de Ventas,** incluyendo estructuras organizativas, datos maestros, precios, facturación y procesos de entrega.
2. **Aplicar técnicas de resolución de problemas y adaptación del sistema,** utilizando herramientas de determinación, control de copia, configuración de salidas y modificaciones del sistema.
3. **Gestionar escenarios completos de ventas y distribución,** integrando procesos multifuncionales y trabajando sobre casos prácticos basados en entornos reales (como TS460).

## Plan de estudios

- **Módulo 1:** Ventas en SAP S/4HANA I.
- **Módulo 2:** Ventas en SAP S/4HANA II.
- **Módulo 3:** Preparación para el Examen de Certificación SAP C\_TS462\_2023.



100% online



Clases en directo



Tutor personal



mexico.unir.net

**Infórmate:**

inscripciones@unirmexico.mx  
(+52) 55 88393963