



Zarządzanie Sprzedażą w SAP S/4HANA

Indeks: **751035** Producent: **SAP PRESS**

Cena: **388.46 zł**

Opis

Configuring Sales in SAP S/4HANA

Producent: SAP PRESS

Konfiguracja sprzedaży w SAP S/4HANA to doskonała pozycja dla specjalistów i badaczy z branży informatycznej. Zawiera ona wnikliwe badania dotyczące tematów związanych z SAP S/4HANA Sales, Sales and Distribution (SAP SD), strukturą organizacyjną, partnerami biznesowymi, integracją klientów i dostawców (CVI), materiałami podstawowymi, cenami, dostępnością do obietnic (ATP), przesyłkami i dostawami oraz rozliczaniem faktur.

Ta książka oferuje wgląd w obszary, takie jak narzędzia konfiguracji, korzystanie ze standardowych funkcji sprzedaży i dystrybucji w SAP S/4HANA, konfigurację parametrów biznesowych i technicznych, tworzenie i szkolenie użytkowników, a także optymalizację procesów sprzedażowych. Zawiera ona również praktyczne przykłady i wskazówki dotyczące budowania i konfigurowania funkcji sprzedaży w SAP S/4HANA.

Książka Konfiguracja sprzedaży w SAP S/4HANA jest praktycznym i wartościowym źródłem informacji dla specjalistów pracujących w dziedzinie informatyki, a także dla studentów, którzy chcą zdobyć wiedzę na temat SAP S/4HANA Sales i SAP SD. Zachęcamy Cię do sięgnięcia po nią i wzbogacenia swojej wiedzy na temat SAP S/4HANA.

Parametry

Autor	SAP PRESS
--------------	-----------

Wydanie	1. edycja
----------------	-----------