Formation : SAP SD : optimisation des processus de vente de bout en bout

Code : V344A

Durée : 14 heures

Délais d'accès : inscription jusqu'à 15 jours avant le démarrage (distanciel et inter-entreprises) ; 30 jours minimum avant le démarrage en intra-entreprise sur site.

Tarif : sur devis

Dans un contexte où la réactivité commerciale et la fiabilité des flux order-to-cash sont des enjeux opérationnels directs, la maîtrise de SAP SD conditionne la qualité de service client autant que la fluidité des processus internes. Mal paramétré ou sous-exploité, le module SD génère des saisies redondantes, des erreurs de facturation et un manque de visibilité sur les performances. Cette formation dote les équipes concernées d'une lecture complète et cohérente du cycle de vente dans SAP, du référencement des données de base jusqu'à l'analyse des résultats commerciaux.

Objectifs pédagogiques

- Naviguer efficacement dans l'environnement SAP SD et comprendre l'architecture du module
- Configurer et maintenir les données de base : clients, articles, tarifs et conditions tarifaires
- Traiter les commandes clients dans SAP SD, gérer les disponibilités et suivre les accords-cadres
- Piloter les processus de livraison et d'expédition, de la création du bon de livraison à l'impression des documents
- Établir et gérer la facturation, traiter les litiges et assurer le suivi des paiements
- Produire et personnaliser des rapports d'analyse des ventes pour alimenter le pilotage commercial

Public concerné

Cette formation s'adresse aux commerciaux, assistants ADV, responsables logistique, contrôleurs de gestion commerciale et chefs de projet ERP amenés à utiliser ou à superviser le module SAP SD dans leur organisation.

Prérequis

Connaissance de base des processus de vente requise. Des notions d'utilisation d'un système ERP sont souhaitables mais non obligatoires.

Programme

Prise en main de SAP SD

Ce bloc pose les bases structurelles du module : comprendre comment SAP SD s'articule avec le reste du système d'information est indispensable avant toute manipulation opérationnelle.

- Présentation du module SAP SD et de son rôle dans l'écosystème SAP
- Architecture et principaux composants de SAP SD
- Navigation dans l'interface SAP : transactions, menus, paramètres utilisateur

Données de base : socle du cycle de vente

La qualité des données de base conditionne directement la fiabilité des processus en aval ; ce bloc couvre leur structuration et leur gestion au quotidien.

- Création et gestion des fiches clients (données commerciales, comptables et logistiques)
- Gestion des données articles dans le contexte vente
- Définition des tarifs, remises et conditions tarifaires

Gestion des commandes clients

Ce bloc couvre l'ensemble du traitement d'une commande client, depuis sa saisie jusqu'au suivi et à la gestion des engagements contractuels.

- Création, modification et duplication d'une commande client
- Vérification et gestion des disponibilités (ATP)
- Suivi et contrôle des commandes en cours
- Gestion des accords-cadres et contrats de vente

Processus de livraison et d'expédition

La chaîne de livraison dans SAP SD mobilise plusieurs acteurs ; ce bloc donne aux équipes les moyens de coordonner ces flux sans rupture de traçabilité.

- Création et gestion des ordres de livraison
- Planification et gestion des transports
- Validation de l'expédition des marchandises
- Édition et impression des documents de livraison

Facturation et gestion des litiges

Ce bloc traite le volet financier du cycle de vente, en intégrant les cas dégradés — litiges, avoirs — qui pèsent sur la relation client et les délais de règlement.

- Création et gestion des factures clients dans SAP SD
- Suivi des paiements et rapprochement
- Gestion des litiges et émission des avoirs
- Impression et archivage des documents de facturation

Reporting et analyse des performances commerciales

Exploiter les données générées par SAP SD permet de transformer l'activité quotidienne en indicateurs utiles au pilotage commercial et à la prise de décision.

- Utilisation des rapports standards SAP SD
- Analyse des ventes par client, article et région
- Personnalisation et paramétrage des rapports selon les besoins métier

Compétences visées

À l'issue de cette formation de 14 heures, les collaborateurs seront capables de prendre en charge l'ensemble du cycle order-to-cash dans SAP SD : créer et maintenir les données de base, saisir et suivre des commandes clients, gérer les livraisons et les expéditions, établir la facturation et traiter les litiges, et produire des analyses de performance commerciale exploitables par le management.

Organisme de formation
Atova Conseil — SAS au capital de 5 000 €

SIRET 520 406 802 00022 — RCS Lyon B 520 406 802

Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 82 69 10927 69. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Atova Conseil est un organisme de formation certifié Qualiopi au titre des actions de formation.

L'Institut des ERP est un institut d'Atova Conseil.

Modalités – Lieux – Moyens techniques et pédagogiques – Encadrement (FR)

Référence : Modalites_Lieux_Moyens_Techniques_Pedagogique_Encadrament_Fr
Version : v1.3
Date de publication : 28/02/2026

1) Engagement général

Atova Conseil s'engage à adapter ses formations aux besoins réels du ou des participant(s), en tenant compte du contexte, des prérequis, des contraintes et des objectifs opérationnels définis en amont.

2) Modalités et lieux des actions de formation

Nous proposons des formations pouvant être organisées sous différents formats, y compris en journées réparties sur plusieurs semaines.

2.1 Au centre (présentiel)

Les formations peuvent se dérouler dans des salles adaptées et équipées. Lorsque la formation se déroule dans un centre partenaire, celui-ci met à disposition un environnement conforme à l'accueil et au bon déroulement de l'action.

2.2 En entreprise (présentiel sur site client)

Nous dispensons des formations sur site client en France, et selon les projets, à l'international (ex. Belgique, Suisse, Luxembourg).

2.3 En distanciel synchrone (FOAD)

Le formateur et le participant se connectent via une plateforme de visioconférence permettant un échange audio, le partage d'écran et, lorsque nécessaire, une prise en main à distance. Ce format permet de reproduire des conditions proches du présentiel tout en limitant les contraintes logistiques.

3) Accessibilité et prise en compte du handicap

Atova Conseil met en œuvre, dans la mesure du possible, les adaptations nécessaires à l'accueil et au suivi de toute personne en situation de handicap ou ayant un besoin spécifique.

Référent handicap (Atova Conseil)

- **Contact :** info@atova-conseil.com
- **Objet du message :** "Référent handicap – demande d'adaptation"

Processus (simple et traçable)

1. Recueil du besoin (échanges + éléments utiles communiqués par le bénéficiaire/participant).
2. Analyse de faisabilité et proposition d'aménagements (pédagogiques, organisationnels et/ou techniques).
3. Validation des adaptations avant démarrage, puis suivi pendant la formation.
4. Si nécessaire, orientation vers des acteurs/solutions de compensation externes.

4) Moyens techniques

4.1 Formations à distance (FOAD)

Le formateur dispose d'un ordinateur, d'un accès à un système de visioconférence, des logiciels/équipements nécessaires, d'une connexion Internet haut débit et de supports au format dématérialisé.
Le client/participant s'engage à disposer a minima d'un ordinateur (PC ou Mac) et d'une connexion Internet compatible ; un micro-casque est conseillé.

4.2 Formations en présentiel (en centre)

Le centre met à disposition le matériel nécessaire : salle équipée, ordinateur(s), logiciels/équipements requis, connexion Internet haut débit, supports dématérialisés.
Pour les formations nécessitant une pratique obligatoire, l'équipement et l'espace nécessaires sont fournis.

4.3 Formations en présentiel (sur site client)

Le client met à disposition du formateur le matériel nécessaire (hors ordinateur du formateur) : salle équipée, ordinateur(s), logiciels/équipements requis, connexion Internet.
Pour les formations nécessitant une pratique obligatoire, le client fournit l'équipement ou l'espace nécessaires.

5) Moyens pédagogiques

Les formations reposent sur une pédagogie active et orientée résultats, pouvant inclure :

- alternance d'exposés, travaux dirigés et travaux pratiques,
- pédagogie active / inversée selon les objectifs,
- mise en situation professionnelle, études de cas, exercices guidés,
- points d'étape réguliers (questions/réponses, tours de table, ajustements).

6) Moyens d'encadrement et de suivi (preuves)

6.1 Suivi administratif

- feuilles de présence/émargement signées par demi-journée (papier ou électronique),
- attestation de présence/fin de formation selon les cas.

6.2 Appréciation et amélioration continue

- questionnaires de satisfaction en fin de formation (participants),
- questionnaires de satisfaction en fin de formation (entreprises clientes, lorsque applicable),
- questionnaire d'appréciation formateur (lorsque applicable),
- questionnaire d'évaluation de l'impact à froid (ex. à 3 mois, selon les dispositifs et la nature de l'action).

7) Modalités d'évaluation des acquis

Les évaluations sont adaptées aux objectifs de l'action et peuvent combiner :

7.1 Évaluation diagnostique (avant entrée en formation)

- recueil/analyse du besoin adressé lors de la convocation,
- questionnaire d'auto-évaluation et/ou échange de cadrage.

7.2 Évaluation formative (pendant la formation)

- exercices, quiz/QCM, questions orales, travaux pratiques, études de cas, mises en situation.

7.3 Évaluation finale (en fin de formation)

- synthèse des acquis et validation des objectifs via une épreuve adaptée : étude de cas, mise en situation, restitution, ou test de connaissances, selon le programme.

> *Lorsque l'action mène à une certification/validation spécifique, les modalités associées sont décrites dans le programme de formation concerné.*