Formation : SAP SCM : gestion des commandes de vente et de la distribution

Code : ZVHBP

Durée : 21 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 les organisations où les délais de livraison et la fiabilité des commandes sont des enjeux concurrentiels directs, la maîtrise du module SCM de SAP ERP est un levier opérationnel concret. De la saisie de la commande client jusqu'à la facturation, chaque étape du cycle order-to-cash mobilise des fonctionnalités SAP que les équipes logistique, vente et supply chain doivent savoir exploiter pleinement. Cette formation donne aux collaborateurs concernés les bases solides et les réflexes opérationnels pour sécuriser et fluidifier l'ensemble de ce cycle.

Objectifs pédagogiques

- Créer et gérer des commandes de vente dans SAP ERP en intégrant les données clients, les tarifs et les conditions de paiement
- Planifier les livraisons sortantes et optimiser les itinéraires de transport depuis SAP SCM
- Assurer le suivi en temps réel de l'expédition et traiter les écarts ou incidents logistiques
- Produire et gérer les factures clients en assurant la cohérence avec la comptabilité
- Paramétrer les données de base et personnaliser les écrans et rapports liés à la gestion des commandes

Public concerné

Cette formation s'adresse aux responsables et gestionnaires logistiques, aux chargés de vente et d'administration des ventes, aux coordinateurs supply chain, ainsi qu'aux utilisateurs SAP ERP intervenant dans les processus de commande, d'expédition ou de facturation client.

Prérequis

Les stagiaires doivent disposer d'une connaissance de base de l'environnement SAP ERP ainsi que d'une compréhension des concepts fondamentaux de la gestion de la chaîne d'approvisionnement.

Programme

Environnement SAP ERP et module SCM

Ce bloc pose le cadre fonctionnel et technique dans lequel s'inscrit la gestion des commandes et de la distribution au sein de SAP ERP.

- Présentation de SAP ERP et de ses modules
- Vue d'ensemble du module SCM et de ses fonctionnalités
- Navigation dans l'interface SAP ERP

Création et gestion des commandes de vente

Ce bloc couvre l'intégralité du processus de prise de commande, depuis la création jusqu'au suivi de son état, en passant par la gestion des conditions commerciales.

- Création d'une commande de vente
- Gestion des données de base clients et articles

- Détermination des prix et des remises
- Gestion des conditions de paiement
- Suivi de l'état de la commande

Planification et optimisation des livraisons

Ce bloc aborde la transformation de la commande en livraison opérationnelle, avec une attention portée à la disponibilité des stocks et à l'efficacité du transport.

- Création d'une livraison sortante
- Planification du transport et de l'itinéraire
- Gestion des stocks et de la disponibilité des articles
- Optimisation des itinéraires de livraison
- Gestion des retours

Suivi de l'expédition et traitement des incidents

Ce bloc donne aux équipes les outils pour surveiller les flux en cours et réagir efficacement en cas d'écart ou de problème logistique.

- Suivi de l'expédition en temps réel
- Gestion des numéros de série et des lots
- Gestion des écarts de stock
- Résolution des problèmes d'expédition
- Communication avec les transporteurs

Facturation et clôture des commandes

Ce bloc traite la phase finale du cycle order-to-cash, en assurant la cohérence entre les données de vente, la facturation client et la comptabilité.

- Création d'une facture client
- Gestion des conditions de facturation
- Intégration avec la comptabilité
- Clôture des commandes

Paramétrage et personnalisation de base

Ce bloc permet aux stagiaires d'adapter l'environnement SAP aux besoins spécifiques de leur organisation, sans développement technique avancé.

- Paramétrage des données de base
- Personnalisation des écrans et des rapports
- Gestion des autorisations

Compétences visées

À l'issue de cette formation de 21 heures, les collaborateurs seront capables de gérer de façon autonome le cycle complet d'une commande de vente dans SAP ERP, depuis la création jusqu'à la facturation et la clôture. Ils sauront planifier et suivre les livraisons, traiter les incidents d'expédition et assurer l'intégration des données de vente avec la comptabilité. Ils seront également en mesure d'effectuer des paramétrages de base pour adapter le module SCM aux processus de leur organisation.

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.*