

<<SAP销售与分销实施指南>>

图书基本信息

书名：<<SAP销售与分销实施指南>>

13位ISBN编号：9787115224460

10位ISBN编号：7115224463

出版时间：201005

出版时间：人民邮电出版社

作者：Glynn C.Williams

页数：435

字数：655000

译者：黄征,车皓阳

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<SAP销售与分销实施指南>>

### 前言

本书旨在帮助读者有效地实施mySAP EKP销售与分销（SD）模块。本书汇总了我在17个国家多次实施SD的过程当中所获得的经验和心得。完成这些项目以后，我感觉自己又从每日的研究、任务以及我所乐于共事的诸多奇人异士那里撷取到不少知识，且有了全面而整体的认识。这些个人收获，以及SAP从2000年首次发行后逐步增加的新功能，加之来自相关朋友与同事数不胜数的请求，最终促使我撰写了这本关于如何实施SAP SD模块的新书。

我希望读者能够认同本书提供了可以信赖的建议，内容易于查找，答案直截了当。我不想让读者费力读完十页才获得一个观点，我希望读者一页就能了解到十个观点。本书不仅适合SAP SD模块的实施顾问阅读，还为IT / IS部门在维护系统后期实施的过程中提供了有价值的工具。

如果读者对于知识非常渴求，那他应该能使用书中提到的工具、技巧和技术来充实自己全盘使用SAP的能力，而并非仅仅是实现SD模块的能力。

本书并不是SAP帮助文档的翻版，也没有以任何形式受到SAP公司的指导或控制。

当然，本书也无意代替SAP培训。

相反，本书的目的是强化SAP SD模块的知识。

它提供了方便使用的实施指南、省时省力的诀窍，清晰地告诉读者实施和维护SAP SD模块时应该做什么和不应该做什么。

## <<SAP销售与分销实施指南>>

### 内容概要

本书总结了作者在17个国家多次实施分销的过程当中所掌握的诸多技巧。

书中清晰、详尽地阐述了SAP ERP的销售与分销（SD）模块，主要内容包括SD基本功能、销售凭证流、发票，以及销售和分销模型是如何与其他模型进行接口的，旨在帮助读者有效地实施MySAP ERP销售与分销模块。

本书不仅适合SAP SD模块的实施顾问阅读，还为IT/IS部门在维护系统后期实施的过程中提供了一个有价值的工具

## <<SAP销售与分销实施指南>>

### 作者简介

Glynn C . Williams曾在30多个国家实施SAP SD项目，是SAP方面的高级顾问。  
Glynn的客户包普、Honeywell、施耐德电气等许多大公司。

## &lt;&lt;SAP销售与分销实施指南&gt;&gt;

## 书籍目录

第1章 SAP简介与主数据	1.1 SAP简介	1.1.1 SAP应用集成	1.1.2 SAPGUI-	1.1.3 定制工具	1.1.4 mySAPERP应用概述	1.2 SAP基础	1.2.1 基本事务代码	1.2.2 事务代码中的快捷键	1.3 SD客户主数据简介	1.4 企业结构	1.5 SAP定制实施指南	1.5.1 销售办公室和销售组	1.5.2 会计记账中的组织结构	1.5.3 后勤中的组织结构	1.5.4 组织单元的分配																			
第2章 主数据配置	2.1 客户主记录	2.2 物料主数据	2.2.1 客户-物料信息记录	2.2.2 主数据特有信息	2.2.3 合作伙伴确定过程	第3章 销售凭证	3.1 销售凭证概述	3.2 编号范围	3.3 行项目建议(产品组合建议)	3.4 销售凭证类型	3.4.1 给销售凭证分配销售区域	3.4.2 为销售凭证创建定单原因	3.4.3 定义销售凭证的采购定单类型	3.5 销售定单项目类别和确定过程	3.5.1 定义项目类别	3.5.2 项目类别确定	3.5.3 项目类别组	3.5.4 项目类别用途	3.5.5 上层项目	3.6 计划行类别	3.6.1 定义计划行类别	3.6.2 计划行类别确定	3.6.3 销售凭证的总结概要	3.7 复制控制	3.7.1 销售过程概述	3.7.2 销售凭证的复制控制	3.8 特殊销售凭证类型	3.8.1 报价单	3.8.2 现金销售流程	3.8.3 加急定单流程	3.8.4 一贷记流程	3.8.5 借记流程	3.8.6 退货流程	3.8.7 发票更正请求
第4章 合同与特殊流程	4.1 数量合同	4.1.1 合同配置设置项	4.1.2 服务与维护合同流程	4.1.3 价值合同流程	4.1.4 主合同	4.1.5 计划协议:	4.1.6 寄售库存处理	第5章 可供销售货量与需求传输	第6章 后勤执行流程	第7章 开票	第8章 定价与税收	第9章 SD功能杂项	第10章 信贷管理、可接受风险管理冻结与日历	第11章 高级顾问工具附录	与SD相关的事务代码																			

## <<SAP销售与分销实施指南>>

### 章节摘录

在本章，你将开始自己的SAP学习之旅。

我会介绍新的SAP术语，以及SAP各种产品之间的相互关系。

首先讲解SAP的功能、哪里可以访问系统信息等基本内容，将会涉及不同的版本以及主数据的结构，主数据包括物料、客户、组织和所有的相关数据，之后介绍企业结构，从而清晰描述这些数据的内部相关性。

SAP公司于1972年成立于德国的沃尔多夫。

SAP是德语“Systeme Anwendungen, Produkte in der Datenverarbeitung”的缩写，意思是“数据处理的系统、应用和产品”。

SAP公司的9 000多名开发人员和研究人员齐心协力，适应市场，努力提供一贯优秀的业务解决方案。正因如此，SAP公司才成为世界领先的企业资源规划软件厂商。

拥有30余年的领域经验，产品应用超过25个行业，近34 600家公司，据估计，SAP公司拥有世界上120多个国家的1.2亿用户。

SAP公司的企业历史令人赞叹，难怪今天它可以提供如此广泛的解决方案、产品和应用。

## <<SAP销售与分销实施指南>>

### 编辑推荐

销售和分销模块是企业ERP实施中重要的一环。

通过《SAP销售与分销实施指南》你可以学到如何使用SAP ERP核心组件创建销售凭证和合同，控制物料和主数据，计划交货，自动化开票流程，交付健壮的财务和事务报表，跟踪客户和信用信息。与其他SAP模块互用等关键功能。

难能可贵的是。

《SAP销售与分销实施指南》作者具有多年SAP项目咨询和实施的宝贵经验，总结出许多切实可行的诀窍和建议，这些都在书中为你娓娓道来。

《SAP销售与分销实施指南》内容丰富、实用性强，不仅适用于SAP技术人员，对于实施顾问、项目经理，也都是非常值得阅读的上乘之作。

全球知名SAP专家的绝招，精通各功能模块的整合，学习使用高级顾问技术包括Quick View和Query

<<SAP销售与分销实施指南>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>