

Vendas e Distribuição (SD)

Visão Geral de Vendas e Distribuição

Clique em 'Avançar' para prosseguir.

Menu

Ajuda

Ferramentas

2006 SAP AG. All rights reserved.

Voltar ◀

Tela 1 de 42

▶ Avançar

Objetivos



Neste tema de aprendizagem, você vai conhecer os principais conceitos sobre Vendas e Distribuição.

Ao final desse tema, você estará apto a:

- ☐ Compreender o módulo de Vendas e Distribuição.
- ☐ Identificar as Estruturas Organizacionais sob o ponto de vista de Vendas e Distribuição.
- ☐ Conhecer o Registro de Dados Mestre.
- ☐ Descrever os Processos em Vendas e Distribuição.
- ☐ Entender como ocorre a Integração com outros Módulos.

Clique em 'Avançar' para prosseguir.

Menu

Ajuda

Ferramentas

2006 SAP AG. All rights reserved.

Voltar ◀

Tela 3 de 42

▶ Avançar

Cenário de Negócio

Se a sua **empresa** implantou e já utiliza o Sistema SAP, que permite a Integração de todos os Departamentos: Vendas e Distribuição, Compras, Contabilidade etc.

Você precisa conhecer na área de Vendas e Distribuição, as funcionalidades que o Sistema oferece para vender, organizar e executar a entrega e faturar as vendas de produtos e serviços.

Como a gerência faz constantes análises de suas vendas, você pode, por meio de análises e relatórios, apresentar qual foi o volume de vendas de um **material**, durante um **período** determinado, por exemplo.

A seguir, você terá uma visão geral de tudo o que é necessário saber para entender e executar essas tarefas.

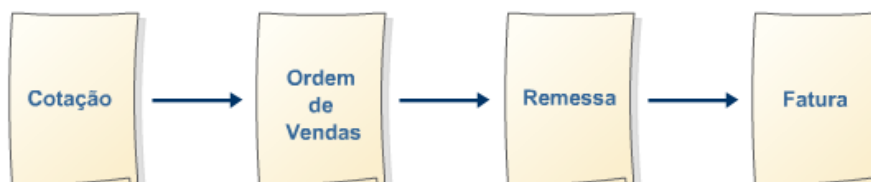


Entendendo o Módulo de Vendas e Distribuição

Você sabe qual é a função do módulo de Vendas e Distribuição?

O módulo de Vendas e Distribuição é parte integrante do Sistema SAP. Sua função é administrar as relações comerciais de fornecimento de produtos ou prestação de serviços, realizadas entre a **empresa** e o cliente, desde a fase de pré-vendas até a entrada de pagamento.

Estas transações comerciais relacionadas a Vendas e Distribuição são registradas no Sistema como documentos de vendas. Um processamento de vendas pode conter, por exemplo, na sua forma mais simples, os seguintes documentos:



Antes de compreender os processos de vendas, você conhecerá os conceitos de estrutura organizacional e dados mestre, importantes para que as atividades de vendas tenham uma orientação básica de funcionamento.

Clique em 'Avançar' para prosseguir.



Estruturas Organizacionais

Utilização

No Sistema, é possível utilizar as diversas estruturas organizacionais sob o ponto de vista de Contabilidade, Administração de Materiais e Vendas e Distribuição. Essas estruturas podem ser combinadas e formam uma base, na qual é possível processar todas as transações comerciais.



As seguintes unidades organizacionais formam a estrutura de vendas e distribuição. **Clique** sobre cada uma delas para saber mais detalhes:

- ☐ Organização de vendas
- ☐ Canal de distribuição
- ☐ Setor de atividade
- ☐ Escritório de vendas
- ☐ Grupo de vendedores
- ☐ Local de Expedição

A **Organização de Vendas** é responsável pela venda e distribuição de mercadorias e serviços. Representa a unidade de vendas como uma entidade jurídica. É responsável por garantias de produtos e direitos de recurso do cliente. Cada transação comercial é processada dentro de uma organização de vendas. É necessário existir, pelo menos, uma organização de vendas no componente de Vendas e Distribuição.



Clique sobre os itens.

Menu

Ajuda

Ferramentas

2006 SAP AG. All rights reserved.

Voltar

Tela 6 de 42

Avançar



Estruturas Organizacionais

Utilização

No Sistema, é possível utilizar as diversas estruturas organizacionais sob o ponto de vista de Contabilidade, Administração de Materiais e Vendas e Distribuição. Essas estruturas podem ser combinadas e formam uma base, na qual é possível processar todas as transações comerciais.



As seguintes unidades organizacionais formam a estrutura de vendas e distribuição. **Clique** sobre cada uma delas para saber mais detalhes:

- ☐ Organização de vendas
- ☐ Canal de distribuição
- ☐ Setor de atividade
- ☐ Escritório de vendas
- ☐ Grupo de vendedores
- ☐ Local de Expedição

O **Canal de Distribuição** representa as estratégias para a distribuição de mercadorias e/ou serviços ao cliente, ou seja, é o meio pelo qual os materiais de vendas ou serviços chegam ao cliente. Diversos canais de distribuição podem ser atribuídos a uma Organização de Vendas.



Clique sobre os itens.

Menu

Ajuda

Ferramentas

2006 SAP AG. All rights reserved.

Voltar

Tela 6 de 42

Avançar

Estruturas Organizacionais

Utilização

No Sistema, é possível utilizar as diversas estruturas organizacionais sob o ponto de vista de Contabilidade, Administração de Materiais e Vendas e Distribuição. Essas estruturas podem ser combinadas e formam uma base, na qual é possível processar todas as transações comerciais.



As seguintes unidades organizacionais formam a estrutura de vendas e distribuição. **Clique** sobre cada uma delas para saber mais detalhes:

- ☐ Organização de vendas
- ☐ Canal de distribuição
- ☐ Setor de atividade
- ☐ Escritório de vendas
- ☐ Grupo de vendedores
- ☐ Local de Expedição

O **Setor de Atividade** é utilizado para agrupar materiais e serviços, ou seja, ele representa um grupo de produtos. Por exemplo: setor de atividade "motocicletas" e setor de atividade "computadores".



Clique sobre os itens.

[Menu](#)[Ajuda](#)[Ferramentas](#)

2006 SAP AG. All rights reserved.

[Voltar](#)

Tela 6 de 42

[Avançar](#)

Estruturas Organizacionais

Utilização

No Sistema, é possível utilizar as diversas estruturas organizacionais sob o ponto de vista de Contabilidade, Administração de Materiais e Vendas e Distribuição. Essas estruturas podem ser combinadas e formam uma base, na qual é possível processar todas as transações comerciais.



As seguintes unidades organizacionais formam a estrutura de vendas e distribuição. **Clique** sobre cada uma delas para saber mais detalhes:

- ☐ Organização de vendas
- ☐ Canal de distribuição
- ☐ Setor de atividade
- ☐ Escritório de vendas
- ☐ Grupo de vendedores
- ☐ Local de Expedição

Os aspectos geográficos das estruturas de vendas são definidos por meio de **Escritórios de Vendas**. Um **escritório de vendas** pode ser considerado como um escritório verdadeiro ou talvez um território ou região. Os **escritórios de vendas** são atribuídos às áreas de vendas.



Clique sobre os itens.

[Menu](#)[Ajuda](#)[Ferramentas](#)

2006 SAP AG. All rights reserved.

[Voltar](#)

Tela 6 de 42

[Avançar](#)

Estruturas Organizacionais

Utilização

No Sistema, é possível utilizar as diversas estruturas organizacionais sob o ponto de vista de Contabilidade, Administração de Materiais e Vendas e Distribuição. Essas estruturas podem ser combinadas e formam uma base, na qual é possível processar todas as transações comerciais.



As seguintes unidades organizacionais formam a estrutura de vendas e distribuição. **Clique** sobre cada uma delas para saber mais detalhes:

- ☐ Organização de vendas
- ☐ Canal de distribuição
- ☐ Setor de atividade
- ☐ Escritório de vendas
- ☐ Grupo de vendedores
- ☐ Local de Expedição

Os **Grupos de Vendedores** são formados por empregados de um escritório de vendas definidos para cada setor de atividade ou canal de distribuição. Os grupos de vendedores são atribuídos aos escritórios de vendas.



Clique sobre os itens.

Menu

Ajuda

Ferramentas

2006 SAP AG. All rights reserved.

Voltar ◀

Tela 6 de 42

▶ Avançar

Estruturas Organizacionais

Utilização

No Sistema, é possível utilizar as diversas estruturas organizacionais sob o ponto de vista de Contabilidade, Administração de Materiais e Vendas e Distribuição. Essas estruturas podem ser combinadas e formam uma base, na qual é possível processar todas as transações comerciais.



As seguintes unidades organizacionais formam a estrutura de vendas e distribuição. **Clique** sobre cada uma delas para saber mais detalhes:

- ☐ Organização de vendas
- ☐ Canal de distribuição
- ☐ Setor de atividade
- ☐ Escritório de vendas
- ☐ Grupo de vendedores
- ☐ Local de Expedição

O **Local de Expedição** é a unidade organizacional que controla as atividades de remessa de mercadoria. Pode ser uma rampa de carga, uma sala de malotes ou um grupo de funcionários responsáveis pela organização das remessas.



Clique em 'Avançar' para prosseguir.

Menu

Ajuda

Ferramentas

2006 SAP AG. All rights reserved.

Voltar ◀

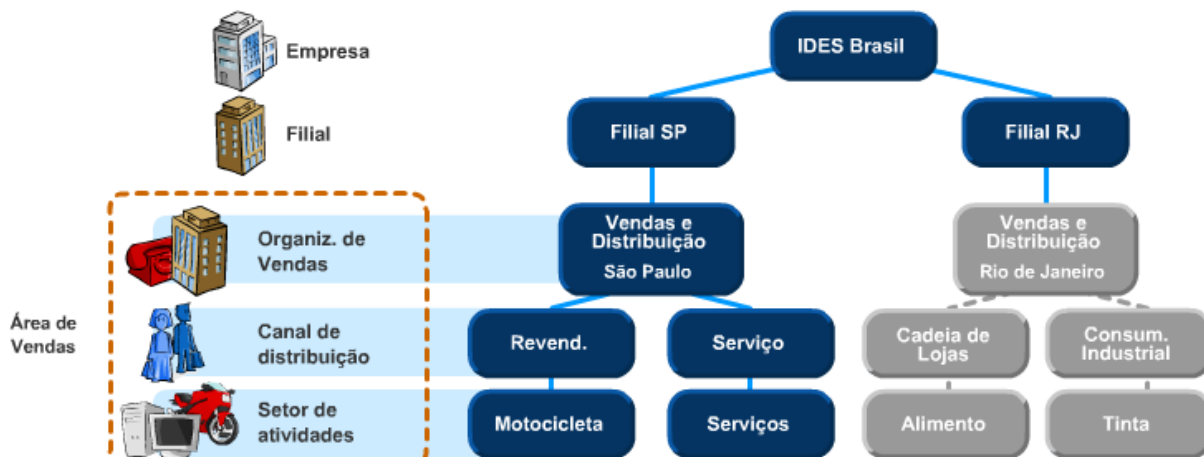
Tela 6 de 42

▶ Avançar

Estruturas Organizacionais

Unidade Organizacional: Áreas de Vendas

A **Área de Vendas** é a combinação de uma **organização de vendas**, um **canal de distribuição** e um **setor de atividade**. Ela define o **canal de distribuição** que uma **organização de vendas** utiliza para vender produtos de um determinado **setor de atividade**.



Clique em 'Avançar' para prosseguir.

Menu

Ajuda

Ferramentas

2006 SAP AG. All rights reserved.

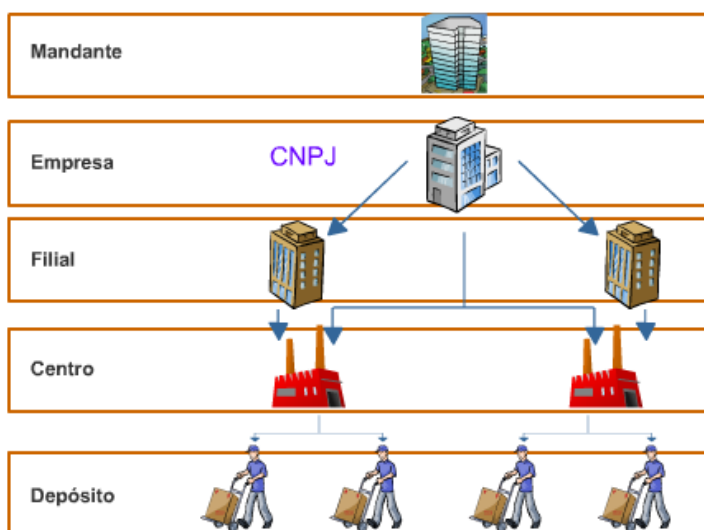
Voltar ◀

Tela 7 de 42

▶ Avançar

Estruturas Organizacionais

Outras unidades organizacionais, como **empresa**, **filial**, **centro** e **depósito**, além de serem usadas em Vendas e Distribuição, são usadas em outros componentes do Sistema. **Clique** sobre cada uma delas para saber mais detalhes:



O **Mandante** possui o nível máximo da hierarquia de estruturas do Sistema. É uma unidade comercial, organizacional e técnica que forma um grupo corporativo. Os mandantes têm seus próprios registros mestre e conjuntos de tabelas. As especificações e dados entrados neste nível são válidos para todas as empresas e demais estruturas organizacionais.

Clique sobre os itens.

Menu

Ajuda

Ferramentas

2006 SAP AG. All rights reserved.

Voltar ◀

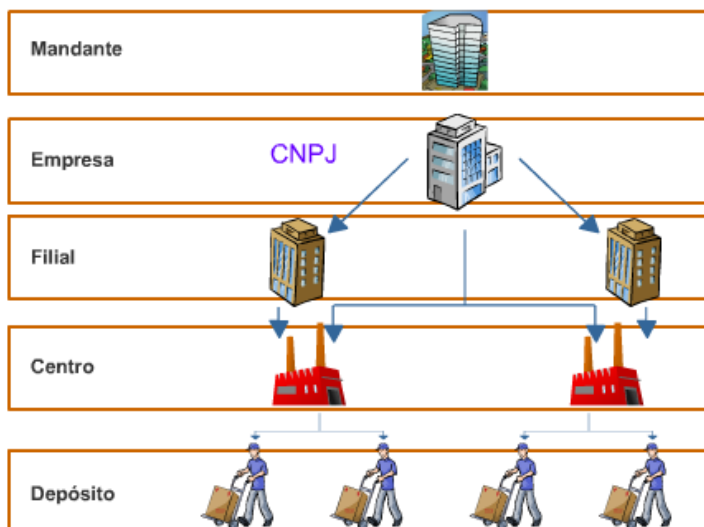
Tela 8 de 42

▶ Avançar



Estruturas Organizacionais

Outras unidades organizacionais, como **empresa**, **filial**, **centro** e **depósito**, além de serem usadas em Vendas e Distribuição, são usadas em outros componentes do Sistema. **Clique** sobre cada uma delas para saber mais detalhes:



Uma **Empresa** representa uma unidade contábil independente. É uma Sociedade dentro de uma Corporação ou uma Subsidiária que gera, individualmente, balanços patrimoniais e cálculos de lucros e perdas requeridos por lei.

Clique sobre os itens.

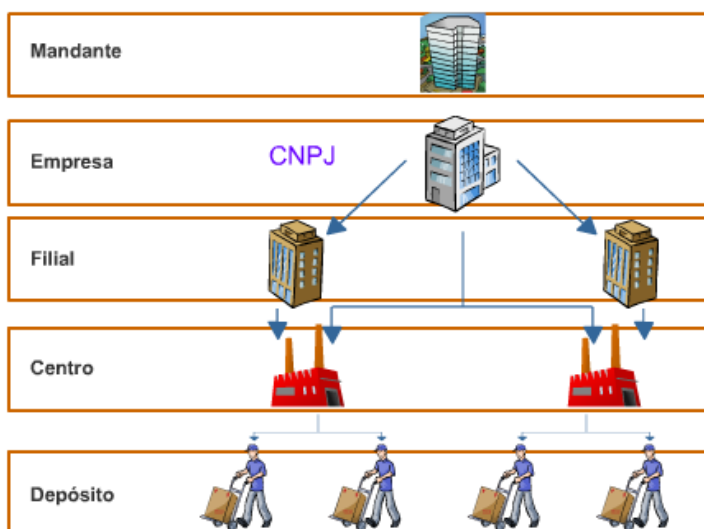
[Menu](#)[Ajuda](#)[Ferramentas](#)

2006 SAP AG. All rights reserved.

[Voltar](#)[Tela 8 de 42](#)[Avançar](#)

Estruturas Organizacionais

Outras unidades organizacionais, como **empresa**, **filial**, **centro** e **depósito**, além de serem usadas em Vendas e Distribuição, são usadas em outros componentes do Sistema. **Clique** sobre cada uma delas para saber mais detalhes:



A **Filial** é uma unidade organizacional que atende às exigências legais (fiscais e tributárias) do Brasil, sendo necessária para emissão de notas fiscais, lançamentos nos livros fiscais e apresentação de relatórios legais. É representada entre os níveis de empresa e centro. Pode estar associada a mais de um centro, desde que possuam o mesmo endereço.

Clique sobre os itens.

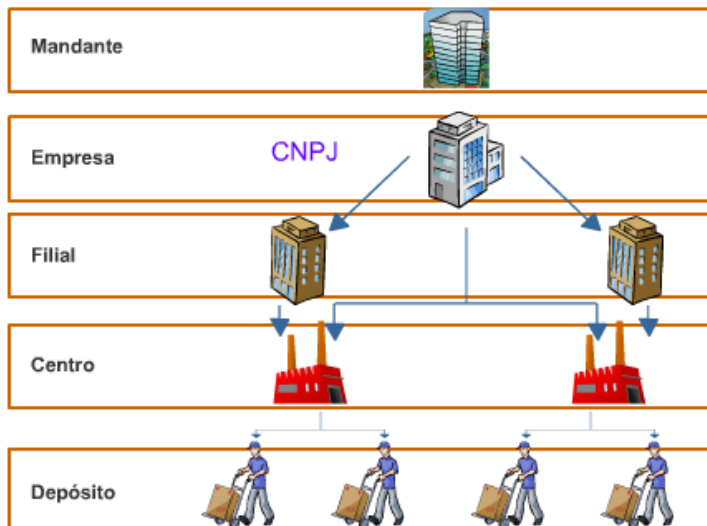
[Menu](#)[Ajuda](#)[Ferramentas](#)

2006 SAP AG. All rights reserved.

[Voltar](#)[Tela 8 de 42](#)[Avançar](#)

Estruturas Organizacionais

Outras unidades organizacionais, como **empresa**, **filial**, **centro** e **depósito**, além de serem usadas em Vendas e Distribuição, são usadas em outros componentes do Sistema. **Clique** sobre cada uma delas para saber mais detalhes:



O **Centro** estrutura a empresa a partir de perspectivas de produção, suprimento, manutenção, vendas, armazenagem e planejamento de materiais. Pode ser uma instalação fabril, um agrupamento de depósitos, um centro de distribuição ou um local de prestação de serviços.

Clique sobre os itens.

[Menu](#)[Ajuda](#)[Ferramentas](#)

2006 SAP AG. All rights reserved.

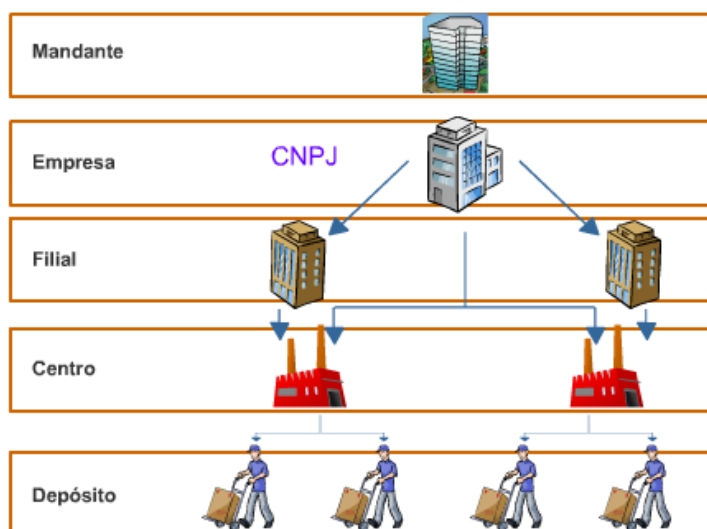
[Voltar](#)

Tela 8 de 42

[Avançar](#)

Estruturas Organizacionais

Outras unidades organizacionais, como **empresa**, **filial**, **centro** e **depósito**, além de serem usadas em Vendas e Distribuição, são usadas em outros componentes do Sistema. **Clique** sobre cada uma delas para saber mais detalhes:



Os **Depósitos** são locais de armazenagem que permitem a diferenciação física do material dentro de um centro.

Clique em 'Avançar' para prosseguir.

[Menu](#)[Ajuda](#)[Ferramentas](#)

2006 SAP AG. All rights reserved.

[Voltar](#)

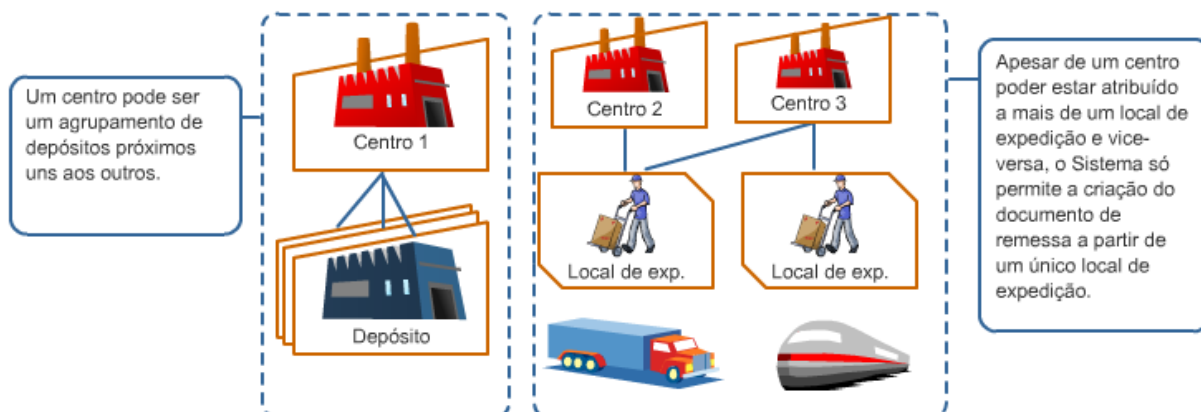
Tela 8 de 42

[Avançar](#)

Estruturas Organizacionais

Integração: [Centro](#), [Depósito](#) e [Local de Expedição](#)

Durante o processo de vendas, os centros e depósitos são utilizados primeiro para verificar estoques e depois para fornecer as mercadorias pedidas pelo cliente. O local de expedição é responsável pela programação e pelo processamento dessas remessas, bem como pelas remessas de reabastecimento para os depósitos.



Clique em 'Avançar' para prosseguir.

Menu

Ajuda

Ferramentas

2006 SAP AG. All rights reserved.

Voltar

Tela 9 de 42

Avançar

Exercícios

1 - Você lembra qual é a definição de Organização de Vendas? **Clique** sobre a alternativa que você acredita ser a correta.

- ☐ a - É uma unidade organizacional em Logística que agrupa a empresa de acordo com as necessidades da Área Financeira.
- ☐ b - É uma unidade organizacional em Compras que divide a empresa de acordo com as necessidades de Vendas e Distribuição.
- ☒ c - A Organização de Vendas é uma unidade organizacional em Logística, responsável pela distribuição de materiais e serviços e pela negociação de condições de venda.

Clique em 'Avançar' para prosseguir.

Menu

Ajuda

Ferramentas

2006 SAP AG. All rights reserved.

Voltar

Tela 11 de 42

Avançar

Exercícios

2 - Leia cada uma das alternativas e **clique** em **V** se for verdadeira e em **F** se for falsa.

- V** ☒ **F** ☐ a - As unidades organizacionais que formam a estrutura de vendas e distribuição, são organização de vendas, canal de distribuição, setor de atividade, área de vendas, escritório de vendas, grupo de vendedores e local de expedição.
- V** ☐ **F** ☒ b - Outras unidades organizacionais, como empresa, filial, centro e depósito, só podem ser usadas no módulo Vendas e Distribuição.
- V** ☒ **F** ☐ c - No Sistema, é possível utilizar as diversas estruturas organizacionais sob o ponto de vista de Contabilidade, Administração de Materiais e Vendas e Distribuição.

Clique em 'Avançar' para prosseguir.

Menu

Ajuda

Ferramentas

2006 SAP AG. All rights reserved.

Voltar ◀

Tela 12 de 42

▶ Avançar

Exercícios

3 - Leia a questão e **clique** sobre a alternativa correta.

Filial é uma unidade organizacional que:

- ☒ a - está representada entre os níveis de empresa e centro.
- ☐ b - não pode estar associada a mais de um centro.
- ☐ c - só atende às exigências legais (fiscais e tributárias) mundiais, sendo necessário fazer lançamentos nos livros fiscais e exibir relatórios legais para a emissão da nota fiscal.

Clique em 'Avançar' para prosseguir.

Menu

Ajuda

Ferramentas

2006 SAP AG. All rights reserved.

Voltar ◀

Tela 13 de 42

▶ Avançar

Exercícios

4 - Clique sobre a alternativa que completa o sentido da frase abaixo:

"A Área de Vendas define o _____ que uma _____ utiliza para vender produtos de um determinado _____."

- ☒ a - canal de distribuição, organização de vendas, setor de atividade
- ☐ b - canal de distribuição, organização de compras, local de expedição
- ☐ c - setor de atividade, unidade organizacional, centro

Clique em 'Avançar' para prosseguir.

[Menu](#)[Ajuda](#)[Ferramentas](#)

2006 SAP AG. All rights reserved.

[Voltar](#)

Tela 14 de 42

[Avançar](#)

Exercícios

5 - Leia a definição e **arraste** a resposta correta para o quadro.

"Unidade organizacional responsável pela venda e distribuição de mercadorias e serviços."

Canal de Distribuição

Setor de Atividade

Depósito

Organização de Vendas

Organização de Vendas

Clique em 'Avançar' para prosseguir.

[Menu](#)[Ajuda](#)[Ferramentas](#)

2006 SAP AG. All rights reserved.

[Voltar](#)

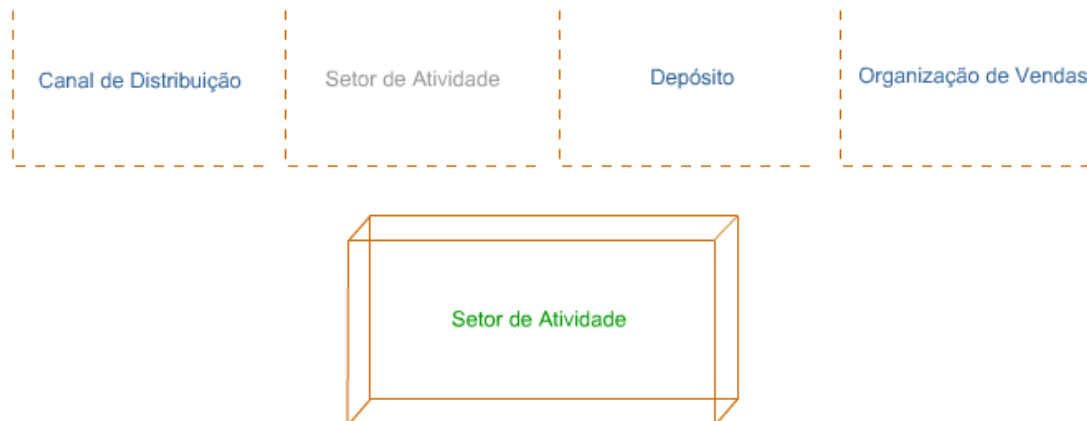
Tela 15 de 42

[Avançar](#)

Exercícios

6 - Leia a definição e **arraste** a resposta correta para o quadro.

"É utilizado para agrupar materiais e serviços, ou seja, representa um grupo de produtos."



Clique em 'Avançar' para prosseguir.

Menu

Ajuda

Ferramentas

2006 SAP AG. All rights reserved.

Voltar ◀

Tela 16 de 42

▶ Avançar

Exercícios

7 - Leia cada uma das alternativas e **clique** em **V** se for verdadeira e em **F** se for falsa.

- V** ☒ **F** ☐ a - O Local de Expedição pode ser uma rampa de carga, uma sala de malotes ou um grupo de funcionários responsáveis pela organização das remessas.
- V** ☐ **F** ☒ b - Uma remessa pode ser processada por mais de um local de expedição.
- V** ☒ **F** ☐ c - O Local de Expedição é uma unidade organizacional que controla as atividades de remessa de mercadoria.

Clique em 'Avançar' para prosseguir.

Menu

Ajuda

Ferramentas

2006 SAP AG. All rights reserved.

Voltar ◀

Tela 17 de 42

▶ Avançar

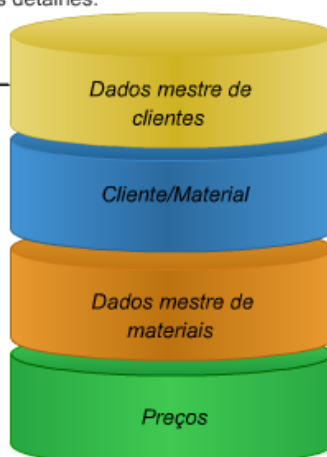
Registro de Dados Mestre

No Sistema, o processamento de Vendas e Distribuição requer a gravação dos dados mestre, tais como: informações sobre os **produtos e serviços**, **preços** que serão utilizados na comercialização e o **cliente** que estará envolvido na transação comercial.

Quando o usuário cria um documento de vendas, o Sistema pode propor os dados automaticamente a partir destes registros mestre previamente gravados.

Clique sobre as figuras para mais detalhes.

Os dados mestre de clientes são relevantes para cada processo em Vendas e Distribuição. Eles fornecem as informações necessárias sobre o cliente envolvido na relação de negócios. Exemplos: nome, endereço, idioma, telefone, condições de pagamento, além de dados de processamento, envio e faturamento de pedidos.



Clique sobre as imagens.

[Menu](#)[Ajuda](#)[Ferramentas](#)

2006 SAP AG. All rights reserved.

[Voltar](#)

Tela 18 de 42

[Avançar](#)

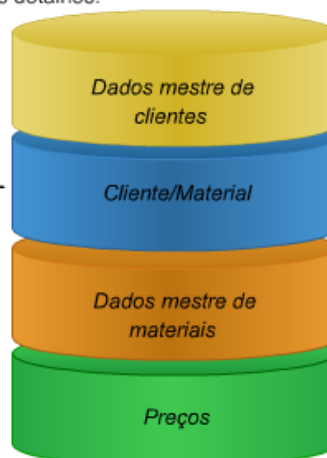
Registro de Dados Mestre

No Sistema, o processamento de Vendas e Distribuição requer a gravação dos dados mestre, tais como: informações sobre os **produtos e serviços**, **preços** que serão utilizados na comercialização e o **cliente** que estará envolvido na transação comercial.

Quando o usuário cria um documento de vendas, o Sistema pode propor os dados automaticamente a partir destes registros mestre previamente gravados.

Clique sobre as figuras para mais detalhes.

Ao processar um documento, o registro de informações de cliente-material são preferenciais em relação aos valores propostos no mestre de clientes e no mestre de materiais. Se, por exemplo, um dos clientes desejar utilizar uma descrição de material diferente da usada pela empresa, é possível gravá-la no registro de informações de cliente-material. Além disso, o Sistema utiliza esta fonte para a determinação do Código de Imposto mais usado para a combinação de cliente/material.



Clique sobre as imagens.

[Menu](#)[Ajuda](#)[Ferramentas](#)

2006 SAP AG. All rights reserved.

[Voltar](#)

Tela 18 de 42

[Avançar](#)



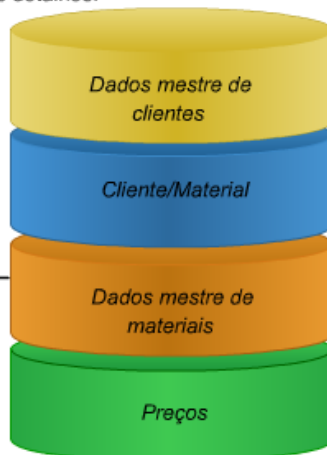
Registro de Dados Mestre

No Sistema, o processamento de Vendas e Distribuição requer a gravação dos dados mestre, tais como: informações sobre os **produtos e serviços**, **preços** que serão utilizados na comercialização e o **cliente** que estará envolvido na transação comercial.

Quando o usuário cria um documento de vendas, o Sistema pode propor os dados automaticamente a partir destes registros mestre previamente gravados.

Clique sobre as figuras para mais detalhes.

Todas as informações necessárias à administração de um material e respectivos estoques e utilização são atualizadas no registro mestre de material. Isso inclui, por exemplo, dados sobre compras, vendas e armazenamento. Durante o processamento de vendas, é acessado diversas vezes pelo Sistema, como por exemplo, na ordem, expedição e faturamento.



Clique sobre as imagens.

[Menu](#)[Ajuda](#)[Ferramentas](#)

2006 SAP AG. All rights reserved.

[Voltar](#)

Tela 18 de 42

[Avançar](#)

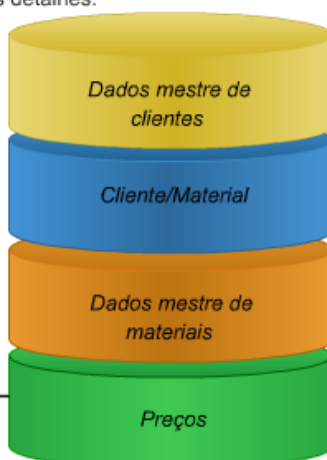
Registro de Dados Mestre

No Sistema, o processamento de Vendas e Distribuição requer a gravação dos dados mestre, tais como: informações sobre os **produtos e serviços**, **preços** que serão utilizados na comercialização e o **cliente** que estará envolvido na transação comercial.

Quando o usuário cria um documento de vendas, o Sistema pode propor os dados automaticamente a partir destes registros mestre previamente gravados.

Clique sobre as figuras para mais detalhes.

As informações sobre os preços aplicados para os produtos e/ou serviços são gravadas no sistema como dados mestre. Esses dados mestre são gravados na forma de registros de condição. O sistema transfere automaticamente os dados dos registros de condição para os documentos de vendas e faturamento.



Clique sobre as imagens.

[Menu](#)[Ajuda](#)[Ferramentas](#)

2006 SAP AG. All rights reserved.

[Voltar](#)

Tela 18 de 42

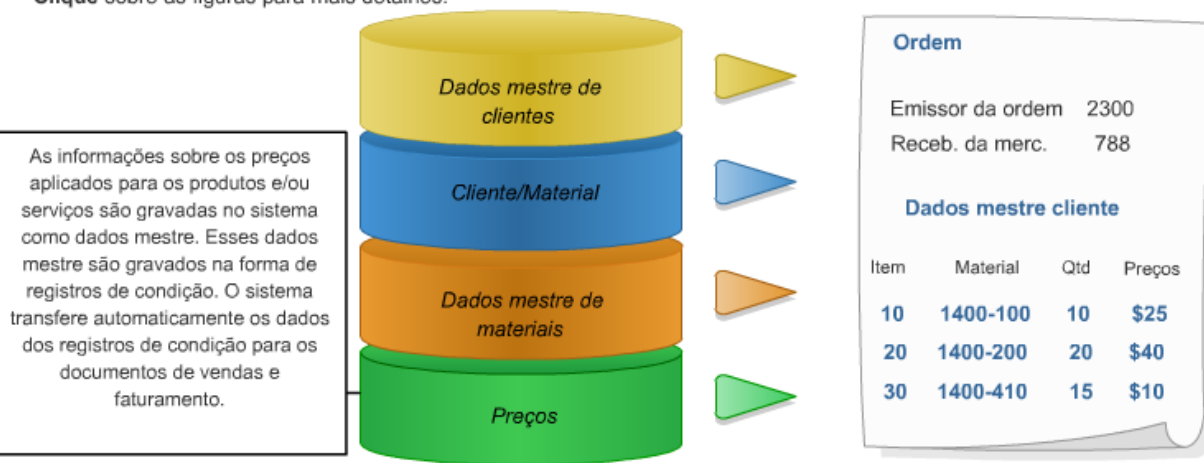
[Avançar](#)

Registro de Dados Mestre

No Sistema, o processamento de Vendas e Distribuição requer a gravação dos dados mestre, tais como: informações sobre os **produtos e serviços**, **preços** que serão utilizados na comercialização e o **cliente** que estará envolvido na transação comercial.

Quando o usuário cria um documento de vendas, o Sistema pode propor os dados automaticamente a partir destes registros mestre previamente gravados.

Clique sobre as figuras para mais detalhes.



Clique em 'Avançar' para prosseguir.

Menu

Ajuda

Ferramentas

2006 SAP AG. All rights reserved.

Voltar

Tela 18 de 42

Avançar

Exercícios

8 - Leia a questão e **clique** sobre a alternativa que completa a frase:

"Os _____ fornecem as informações necessárias sobre o cliente envolvido na relação de negócios."

- ☐ a - documentos de vendas
- ☒ b - dados mestre de clientes
- ☐ c - canais de distribuição

Clique em 'Avançar' para prosseguir.

Menu

Ajuda

Ferramentas

2006 SAP AG. All rights reserved.

Voltar

Tela 20 de 42

Avançar

Exercícios

9 - Leia a questão e **clique** sobre a alternativa correta.

"Ao processar um documento, o registro de informações de cliente-material são preferenciais..."

- ☒ a - "... em relação aos valores propostos no mestre de clientes e no mestre de materiais."
- ☐ b - "... em relação aos valores propostos na cotação e na ordem do cliente."
- ☐ c - "... em relação aos valores propostos no mestre de cliente e na cotação."

Clique em 'Avançar' para prosseguir.

Menu

Ajuda

Ferramentas

2006 SAP AG. All rights reserved.

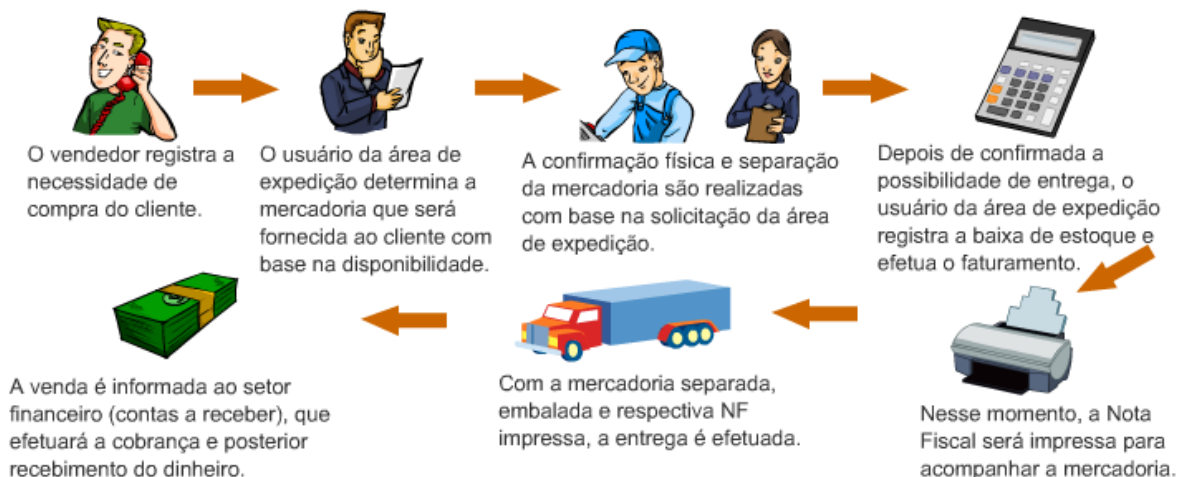
Voltar ◀

Tela 21 de 42

▶ Avançar

Processos em Vendas e Distribuição

O componente de Vendas e Distribuição permite a integração das atividades de atendimento ao cliente aos processos de venda, conforme demonstrado a seguir:



Clique em 'Avançar' para prosseguir.

Menu

Ajuda

Ferramentas

2006 SAP AG. All rights reserved.

Voltar ◀

Tela 22 de 42

▶ Avançar

Processos em Vendas e Distribuição

As etapas em um processo de vendas são reproduzidas pelos documentos eletrônicos que estão interligados. Para conhecê-las, **clique** sobre as fotos abaixo.

1º Pré-Vendas



2º Vendas



3º Expedição



4º Faturamento



5º Emissão da Nota Fiscal



O ciclo de Administração de ordens de cliente pode iniciar com as Atividades pré-vendas. Essas atividades podem incluir:

- ☐ criação e acompanhamento dos contatos do cliente;
- ☐ lista de correspondência;
- ☐ respostas às perguntas do cliente recebidas por e-mail, fax etc;
- ☐ cotação.

Clique sobre as imagens.

[Menu](#)[Ajuda](#)[Ferramentas](#)

2006 SAP AG. All rights reserved.

[Voltar](#)

Tela 23 de 42

[Avançar](#)

Processos em Vendas e Distribuição

As etapas em um processo de vendas são reproduzidas pelos documentos eletrônicos que estão interligados. Para conhecê-las, **clique** sobre as fotos abaixo.

1º Pré-Vendas



2º Vendas



3º Expedição



4º Faturamento



5º Emissão da Nota Fiscal



No processo de Vendas, é registrada a solicitação de mercadorias ou serviços de um cliente por meio de documentos eletrônicos, que podem ser contratos, programas de remessas e ordens standards. Geralmente, esses documentos contêm:

- ☐ informações sobre o cliente e materiais;
- ☐ condições para determinação do preço de cada item;
- ☐ quantidades e datas de fornecimento;
- ☐ informações sobre o processo de expedição;
- ☐ informações sobre faturamento.

Clique sobre as imagens.

[Menu](#)[Ajuda](#)[Ferramentas](#)

2006 SAP AG. All rights reserved.

[Voltar](#)

Tela 23 de 42

[Avançar](#)

Processos em Vendas e Distribuição

As etapas em um processo de vendas são reproduzidas pelos documentos eletrônicos que estão interligados. Para conhecê-las, **clique** sobre as fotos abaixo.

Em expedição, é registrado o documento de fornecimento, cuja função é controlar, apoiar e monitorar todos os subprocessos de expedição, como:

- ☐ picking (separação de mercadorias para expedição);
- ☐ embalagem (packing);
- ☐ planejamento e monitoramento do transporte (documento de transporte);
- ☐ lançamento de saída de mercadorias (documentos de saída de mercadorias).

Obs.: Os três primeiros itens são opcionais e dependem dos processos implementados na empresa.

1º Pré-Vendas



2º Vendas



3º Expedição



4º Faturamento



5º Emissão da Nota Fiscal



Clique sobre as imagens.

[Menu](#)[Ajuda](#)[Ferramentas](#)

2006 SAP AG. All rights reserved.

[Voltar](#)

Tela 23 de 42

[Avançar](#)

Processos em Vendas e Distribuição

As etapas em um processo de vendas são reproduzidas pelos documentos eletrônicos que estão interligados. Para conhecê-las, **clique** sobre as fotos abaixo.

O documento de faturamento atua como uma origem de dados para a Contabilidade Financeira (FI) e para Controlling (CO). Em geral, quando um documento de faturamento é criado, o Sistema:

- ☐ lança valores nas contas apropriadas;
- ☐ atribui custos e receitas à venda efetuada.

1º Pré-Vendas



2º Vendas



3º Expedição



4º Faturamento



5º Emissão da Nota Fiscal



Clique sobre as imagens.

[Menu](#)[Ajuda](#)[Ferramentas](#)

2006 SAP AG. All rights reserved.

[Voltar](#)

Tela 23 de 42

[Avançar](#)



Processos em Vendas e Distribuição

As etapas em um processo de vendas são reproduzidas pelos documentos eletrônicos que estão interligados. Para conhecê-las, **clique** sobre as fotos abaixo.

1º Pré-Vendas



2º Vendas



3º Expedição



4º Faturamento



5º Emissão da Nota Fiscal



A nota fiscal precisa acompanhar cada remessa de mercadorias. A emissão da nota fiscal pode ocorrer manualmente ou automaticamente após o faturamento. Ao emitir a nota fiscal, o sistema também automaticamente atualiza os livros fiscais. Depois de uma nota fiscal ter sido gerada, é possível visualizá-la e imprimi-la.

Clique em 'Avançar' para prosseguir.

[Menu](#)[Ajuda](#)[Ferramentas](#)

2006 SAP AG. All rights reserved.

[Voltar](#)[Tela 23 de 42](#)[Avançar](#)

Integração com Outros Módulos

O componente de Vendas e Distribuição é integrado aos demais componentes do Sistema e permite o fluxo de informações no decorrer de todo o processo de vendas. Veja, a seguir, alguns exemplos:



Quando o usuário entra uma **ordem** do cliente, só é possível confirmar o fornecimento das mercadorias na data planejada se as mesmas estiverem disponíveis.

[Seguir](#)

Clique sobre o botão 'Seguir'.

[Menu](#)[Ajuda](#)[Ferramentas](#)

2006 SAP AG. All rights reserved.

[Voltar](#)[Tela 24 de 42](#)[Avançar](#)

Integração com Outros Módulos

O componente de Vendas e Distribuição é integrado aos demais componentes do Sistema e permite o fluxo de informações no decorrer de todo o processo de vendas. Veja, a seguir, alguns exemplos:



Para isso, o sistema faz uma **verificação de disponibilidade** que envolve, além de Vendas e Distribuição, a Administração de Materiais e o Planejamento da Produção.



Clique sobre o botão 'Seguir'.

[Menu](#)[Ajuda](#)[Ferramentas](#)

2006 SAP AG. All rights reserved.

[Voltar](#)

Tela 24 de 42

[Avançar](#)

Integração com Outros Módulos

O componente de Vendas e Distribuição é integrado aos demais componentes do Sistema e permite o fluxo de informações no decorrer de todo o processo de vendas. Veja, a seguir, alguns exemplos:



Ao se criar uma remessa, é realizada novamente uma verificação de disponibilidade para a data de picking. Essa verificação é executada nos mesmos moldes da ordem do cliente.



Clique sobre o botão 'Seguir'.

[Menu](#)[Ajuda](#)[Ferramentas](#)

2006 SAP AG. All rights reserved.

[Voltar](#)

Tela 24 de 42

[Avançar](#)

Integração com Outros Módulos

O componente de Vendas e Distribuição é integrado aos demais componentes do Sistema e permite o fluxo de informações no decorrer de todo o processo de vendas. Veja, a seguir, alguns exemplos:



Quando o usuário lança a saída de mercadorias, o estoque em depósito do material sofre uma redução da quantidade. As modificações de valores são lançadas na conta do balanço, na contabilidade de materiais.

[Seguir](#)

Clique sobre o botão 'Seguir'.

Menu

Ajuda

Ferramentas

2006 SAP AG. All rights reserved.

Voltar

Tela 24 de 42

Avançar

Integração com Outros Módulos

O componente de Vendas e Distribuição é integrado aos demais componentes do Sistema e permite o fluxo de informações no decorrer de todo o processo de vendas. Veja, a seguir, alguns exemplos:



Ao se criar uma fatura, o sistema cria automaticamente todos os respectivos documentos contábeis.

[Seguir](#)

Clique sobre o botão 'Seguir'.

Menu

Ajuda

Ferramentas

2006 SAP AG. All rights reserved.

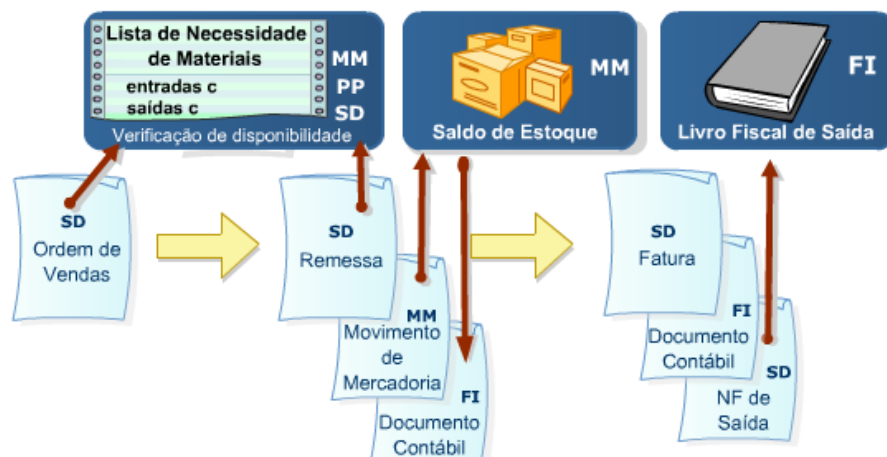
Voltar

Tela 24 de 42

Avançar

Integração com Outros Módulos

O componente de Vendas e Distribuição é integrado aos demais componentes do Sistema e permite o fluxo de informações no decorrer de todo o processo de vendas. Veja, a seguir, alguns exemplos:



O sistema emite a Nota Fiscal, lançando-a no respectivo Livro Fiscal.

Clique em 'Avançar' para prosseguir.

[Menu](#)[Ajuda](#)[Ferramentas](#)

2006 SAP AG. All rights reserved.

[Voltar](#)

Tela 24 de 42

[Avançar](#)

Integração com Outros Módulos

Sistema de Informação de Vendas e Distribuição

O Sistema de Informação de Vendas e Distribuição é uma ferramenta flexível que permite coletar, consolidar e utilizar dados provenientes do processamento de Vendas e Distribuição.

[Seguir](#)

Clique sobre o botão 'Seguir'.

[Menu](#)[Ajuda](#)[Ferramentas](#)

2006 SAP AG. All rights reserved.

[Voltar](#)

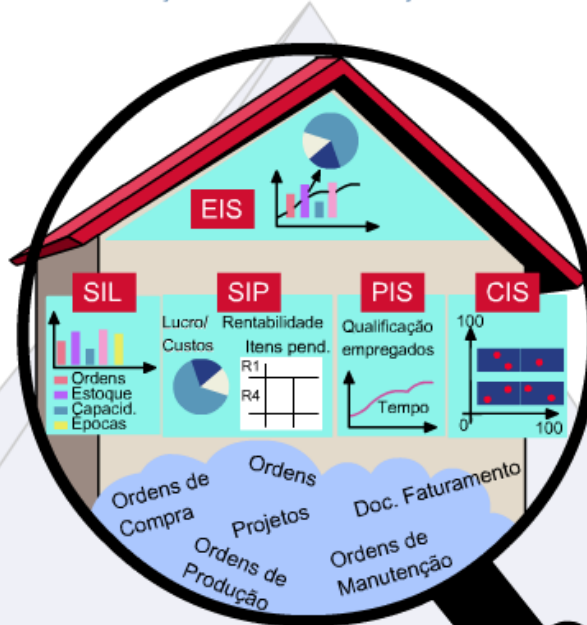
Tela 25 de 42

[Avançar](#)



Integração com Outros Módulos

Sistema de Informação de Vendas e Distribuição



O Sistema de Informação de Vendas e Distribuição é um instrumento de controle e planejamento que permite ao usuário reconhecer tendências de mercado com antecedência e, dessa forma, tomar as medidas apropriadas.

A partir dos dados existentes, é possível filtrar as informações, ajustadas às necessidades do usuário.

Além de coletar e consolidar dados reais, o usuário também pode elaborar dados de planejamento. A comparação de dados reais e de planejamento pode auxiliar consideravelmente na tomada de decisões.

Clique em 'Avançar' para prosseguir.

[Menu](#)[Ajuda](#)[Ferramentas](#)

2006 SAP AG. All rights reserved.

[Voltar](#)

Tela 25 de 42

[Avançar](#)

Exercícios

10 - Leia a questão abaixo e **arraste** a resposta correta até o quadro:

Em qual dos seguintes processos em Vendas e Distribuição, é registrada a solicitação de mercadorias ou serviços de um cliente por meio de documentos eletrônicos?

Pré-Vendas

Vendas

Expedição

Faturamento

Vendas

Clique em 'Avançar' para prosseguir.

[Menu](#)[Ajuda](#)[Ferramentas](#)

2006 SAP AG. All rights reserved.

[Voltar](#)

Tela 27 de 42

[Avançar](#)

Exercícios

11 - Leia a questão abaixo e **clique** sobre a alternativa correta.

Qual é a função do documento de fornecimento?

- ☐ a - Criar e monitorar processos de pré-vendas.
- ☒ b - Controlar, apoiar e monitorar todos os subprocessos de expedição.
- ☐ c - Analisar e criar os subprocessos de vendas.

Clique em 'Avançar' para prosseguir.

Menu

Ajuda

Ferramentas

2006 SAP AG. All rights reserved.

Voltar ◀

Tela 28 de 42

▶ Avançar

Exercícios

12 - Leia cada uma das alternativas e **clique** em **V** se for verdadeira e em **F** se for falsa.

- V** ☒ **F** ☐ a - Em geral, quando um documento de faturamento é criado, o Sistema lança valores nas contas apropriadas.
- V** ☒ **F** ☐ b - A emissão da nota fiscal ocorre necessariamente logo após o faturamento.
- V** ☐ **F** ☒ c - O Sistema de informação de Vendas e Distribuição não é um instrumento de controle e planejamento que permite ao usuário reconhecer tendências de mercado com antecedência e, dessa forma, tomar as medidas apropriadas.

Resposta correta.

O Sistema de informação de Vendas e Distribuição é um instrumento de controle e planejamento que permite ao usuário reconhecer tendências de mercado com antecedência e, dessa forma, tomar as medidas apropriadas.

FECHAR

Clique em 'Avançar' para prosseguir.

Menu

Ajuda

Ferramentas

2006 SAP AG. All rights reserved.

Voltar ◀

Tela 29 de 42

▶ Avançar

Resumo



Neste tema de aprendizagem, você aprendeu a:

- ☐ Compreender o módulo de Vendas e Distribuição.
- ☐ Identificar as Estruturas Organizacionais sob o ponto de vista de Vendas e Distribuição.
- ☐ Conhecer o Registro de Dados Mestre.
- ☐ Descrever os Processos em Vendas e Distribuição.
- ☐ Entender como ocorre a Integração com outros Módulos.

Clique em 'Avançar' para prosseguir.

[Menu](#)[Ajuda](#)[Ferramentas](#)

2006 SAP AG. All rights reserved.

[Voltar](#) ◀

Tela 30 de 42

[▶ Avançar](#)

Avaliação

1 - São unidades organizacionais que representam os processos do módulo Vendas e Distribuição:

- () empresa, organização de vendas, planejamento, faturamento
- (●) organização de vendas, canal de distribuição, setor de atividade e local de expedição
- () setor de atividade, vendas, pré-vendas e expedição

Clique em 'Avançar' para prosseguir.

[Menu](#)[Ajuda](#)[Ferramentas](#)

2006 SAP AG. All rights reserved.

[Voltar](#) ◀

Tela 32 de 42

[▶ Avançar](#)

Avaliação

2 - Uma sociedade dentro de uma corporação ou uma subsidiária são exemplos de:

- ☒ empresa
- ☐ setor de atividade
- ☐ unidade organizacional

Clique em 'Avançar' para prosseguir.

Menu

Ajuda

Ferramentas

2006 SAP AG. All rights reserved.

Voltar ◀

Tela 33 de 42

▶ Avançar

Avaliação

3 - A distribuição de mercadorias e serviços, a qualidade dos produtos e serviços vendidos e os direitos de recurso do cliente são responsabilidades do(a):

- ☒ organização de vendas
- ☐ canal de distribuição
- ☐ setor de atividade

Clique em 'Avançar' para prosseguir.

Menu

Ajuda

Ferramentas

2006 SAP AG. All rights reserved.

Voltar ◀

Tela 34 de 42

▶ Avançar

Avaliação

4 - O ciclo de Administração de ordens de cliente pode iniciar com as atividades de:

- ☐ saída de mercadoria
- ☐ faturamento
- ☒ pré-vendas

Clique em 'Avançar' para prosseguir.

Menu

Ajuda

Ferramentas

2006 SAP AG. All rights reserved.

Voltar ◀

Tela 35 de 42

▶ Avançar

Avaliação

5 - Um centro pode ser:

- ☐ apenas uma combinação de depósitos próximos um do outro, no qual o estoque é mantido.
- ☐ apenas um local de produção como um depósito individual.
- ☒ uma instalação fabril, um agrupamento de depósitos, um centro de distribuição ou um local de prestação de serviços.

Clique em 'Avançar' para prosseguir.

Menu

Ajuda

Ferramentas

2006 SAP AG. All rights reserved.

Voltar ◀

Tela 36 de 42

▶ Avançar

Avaliação

6 - O que é uma unidade organizacional que controla as atividades de remessa de mercadoria?

- ☐ centro e depósito
- ☒ local de expedição
- ☐ canal de distribuição

Clique em 'Avançar' para prosseguir.

Menu

Ajuda

Ferramentas

2006 SAP AG. All rights reserved.

Voltar ◀

Tela 37 de 42

▶ Avançar

Avaliação

7 - Onde são atualizadas todas as informações necessárias à administração de um material e seus respectivos estoques e utilização?

- ☒ no registro mestre de material
- ☐ nos dados mestre de materiais
- ☐ nos dados mestre de clientes

Clique em 'Avançar' para prosseguir.

Menu

Ajuda

Ferramentas

2006 SAP AG. All rights reserved.

Voltar ◀

Tela 38 de 42

▶ Avançar

Avaliação

8 - Em que processo é registrada a solicitação de mercadorias ou serviços de um cliente por meio de documentos eletrônicos (contratos, programas de remessa e ordens standard)?

- (☐) pré-vendas
- (☒) vendas
- (☐) faturamento

Clique em 'Avançar' para prosseguir.

[Menu](#)[Ajuda](#)[Ferramentas](#)

2006 SAP AG. All rights reserved.

[Voltar](#) ◀

Tela 39 de 42

[▶ Avançar](#)

Avaliação

9 - A saída de mercadorias é um subprocesso de:

- (☒) expedição
- (☐) picking
- (☐) faturamento

Clique em 'Avançar' para prosseguir.

[Menu](#)[Ajuda](#)[Ferramentas](#)

2006 SAP AG. All rights reserved.

[Voltar](#) ◀

Tela 40 de 42

[▶ Avançar](#)

Avaliação

10 - Uma ferramenta flexível que permite coletar, consolidar e utilizar dados provenientes do processamento de Vendas e Distribuição é o:

- ☒ Sistema de Informação de Vendas e Distribuição.
- ☐ Sistema de Informação de Dados Mestre.
- ☐ Sistema de Informação de Administração de Materiais.

Clique em 'Avançar' para prosseguir.