

Contenido

1.	Crear interlocutor comercial	3
	Precio especial	
	Cambio de referencia de un producto	
4.	Generar el siguiente pedido de ventas:	7
	rear la entrega de salida, el picking y la contabilización de la salida de mercancías del ido del punto anterior	11
5.	Generar la factura de la entrega anterior.	13
7. El	cliente nos llama haciendo la siguiente reclamación	14

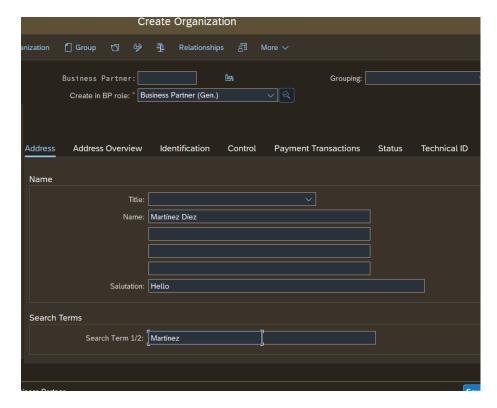
1. Crear interlocutor comercial

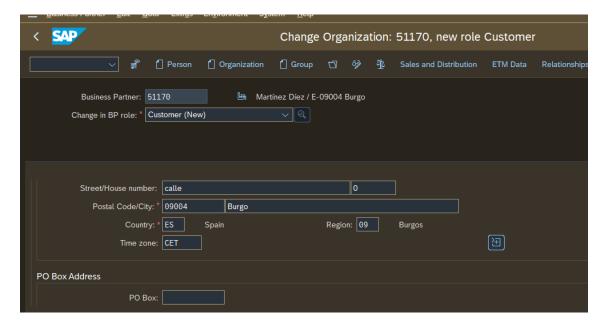
Para que pueda comprar en el área para el área de ventas UE00/WH/BI y la sociedad US00.

- Nombre los dos apellidos del alumno
- Concepto de Búsqueda Primer apellido del alumno
- Población Burgos
- País España
- Idioma EN
- Datos de la Sociedad.
 - o Cuenta Asociada 110000
- Datos del Área de Ventas
 - o Moneda USD
 - o Grupo de precios 01 Gran consumidor
 - o Esquema Cliente 01 Estandard
 - o Lista de precios 01 Comercio Mayorista
 - o Prioridad de entrega: Normal
 - Condición de expedición Estandard
 - Centro Suministrador MI00
 - Inconterms1: CIF Inconterm 2 Estados Unidos
 - o Impuestos. Exento

Nota: Puedes incorporar todos aquellos datos adicionales, que consideres oportuno, explicando en el documento anexo por qué los has incorporado.

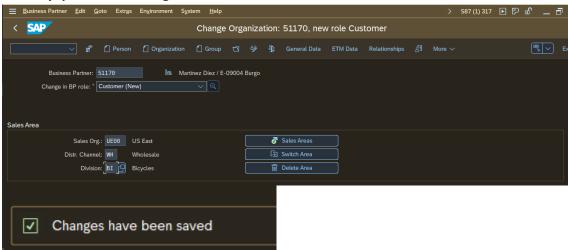
Vamos a la transacción BP y damos a organizacion:





Grabamos, editamos como cliente y vamos a comercial.

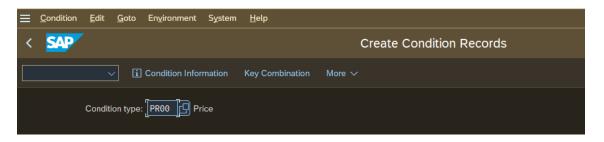
Pero hay que hacerlo en inglés...

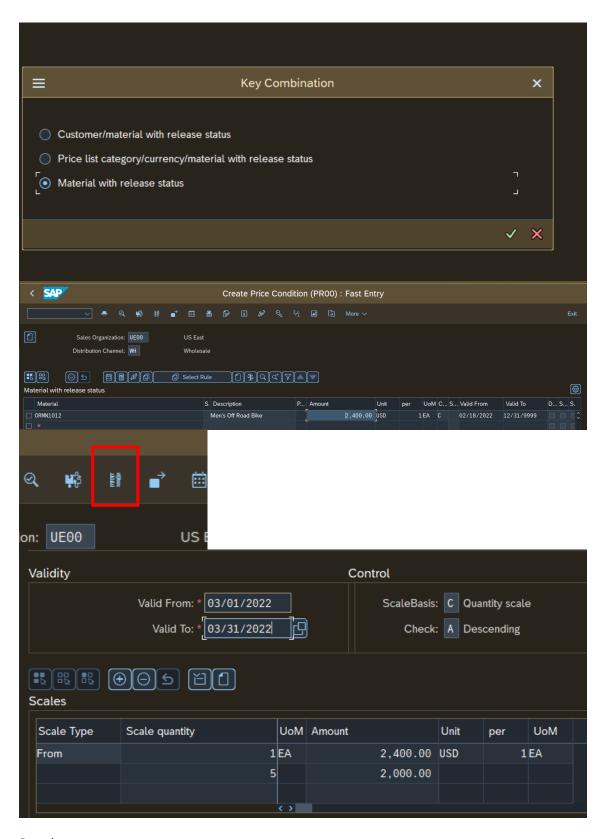


2. Precio especial

Al cliente del punto 1 si en el mes de marzo nos compra más de 5 unidades del producto Men's Off Road Bike se le dejará a 2000 USD.

VK11:





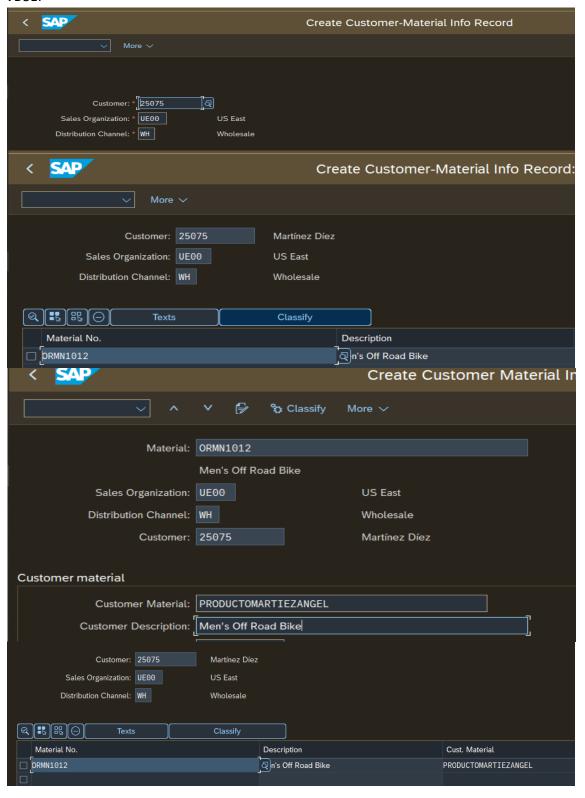
Guardamos:



3. Cambio de referencia de un producto

El cliente del punto 1 nos pide materiales utilizando sus propios números de material. Para facilitar la entrada de pedidos, nos piden que almacenos para la organización de ventas UE00 y el canal de distribución WH el código **PRODUCTO+PRIMER APELLIDO +NOMBRE** para nuestra referencia del producto Men's Off Road Bike,

VD51:



Guardamos:



4. Generar el siguiente pedido de ventas:

PEDIDO:

• Área de Ventas: UE00/WH/BI

• Solicitante: El interlocutor creado en el punto 1

• Número de pedido de cliente: EJERCICIO

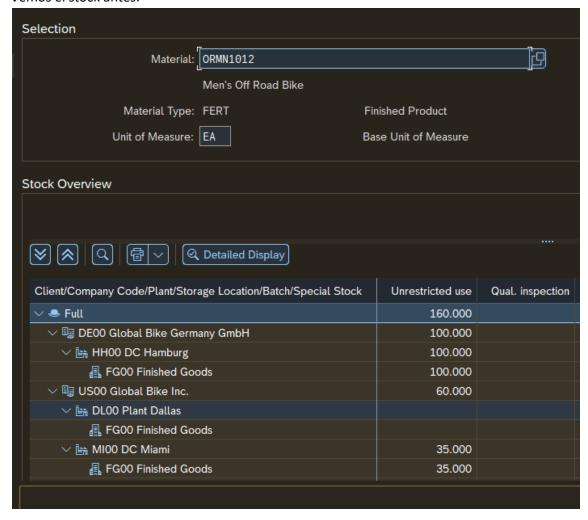
Fecha del pedido HOY

• Fecha valor mes de marzo

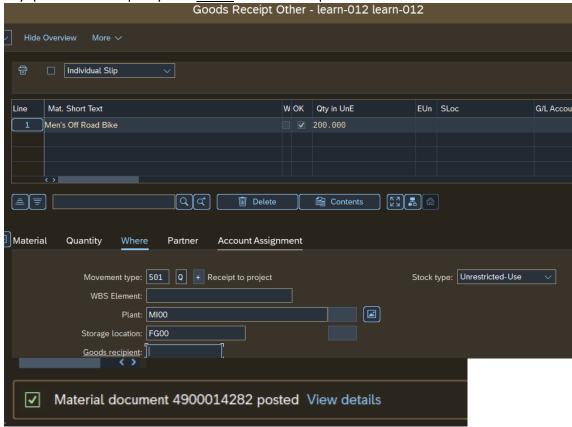
• Material: **PRODUCTOEXAMENPRIMER APELLIDO NOMBRE** (el cliente ha utilizado sus propios números de referencia).

Cantidad: 200 unidades

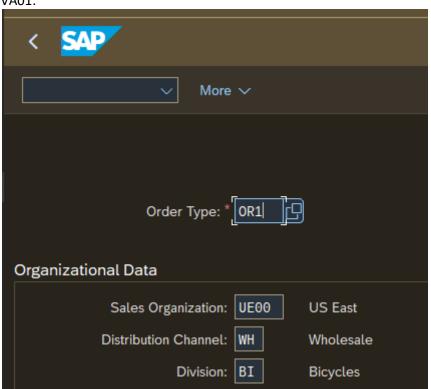
Vemos el stock antes:



Hay que aumentarlo para poder enviar las unidades que van a solicitar: MIGO

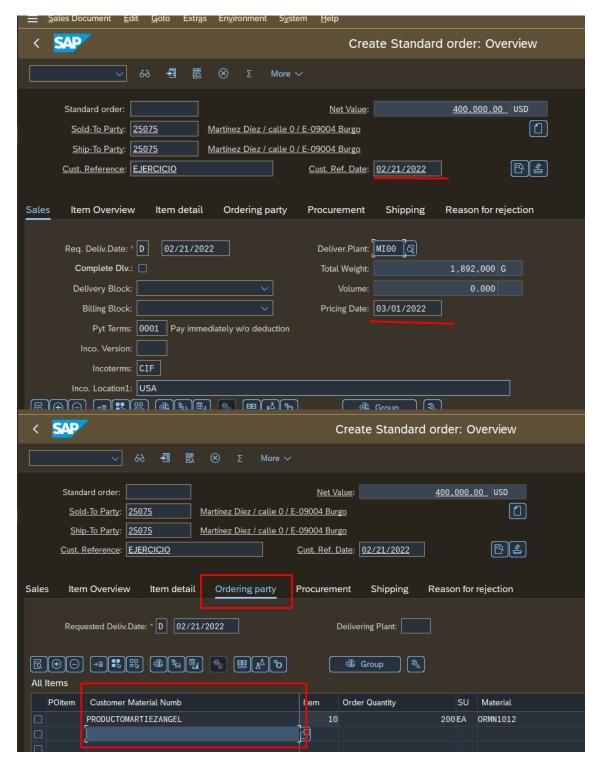


VA01:



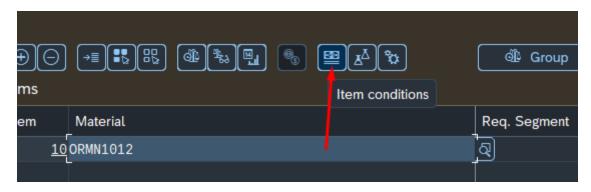
PEDIDO:

- Área de Ventas: UE00/WH/BI
- Solicitante: El interlocutor creado en el punto 1
- Número de pedido de cliente: EJERCICIO
- Fecha del pedido HOY
- Fecha valor mes de marzo
- Material: PRODUCTOEXAMENPRIMER APELLIDO NOMBRE (el cliente ha utilizado sus propios números de referencia).
- Cantidad: 200 unidades

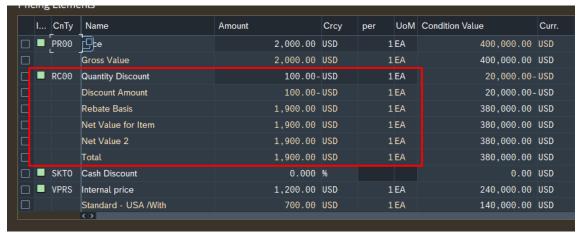


Además, se ha decido hacer un descuento adicional para este producto en este pedido de 100 USD.

Se debe de considerar la situación del almacén antes de realizar el pedido.



Añadimos el descuento:

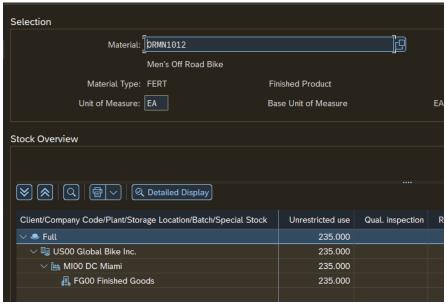


Guardamos el pedido:

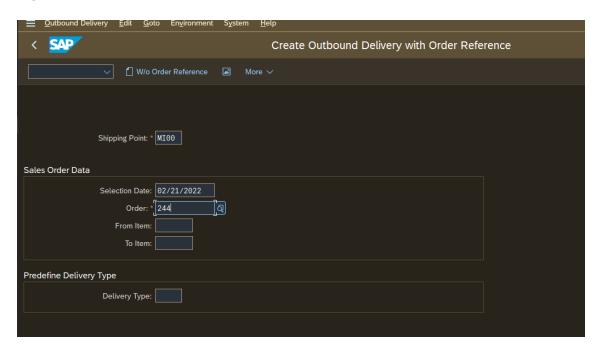


5. Crear la entrega de salida, el picking y la contabilización de la salida de mercancías del pedido del punto anterior.

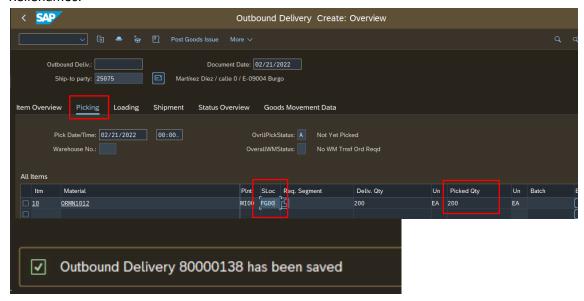
MMBE:



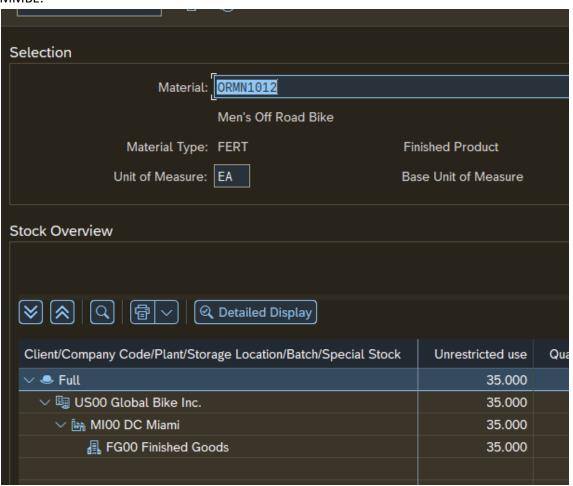
VL01N:



Rellenamos:

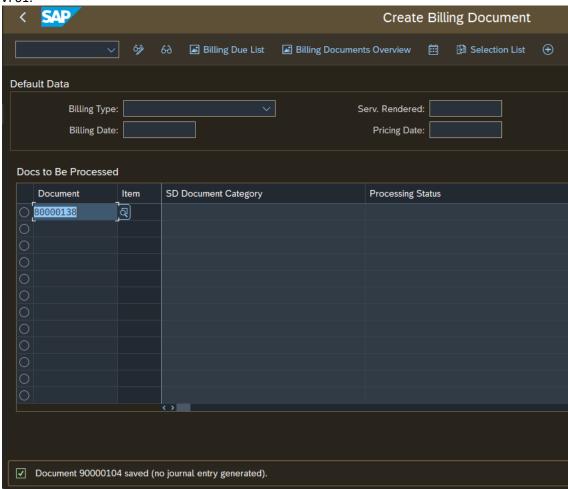


MMBE:



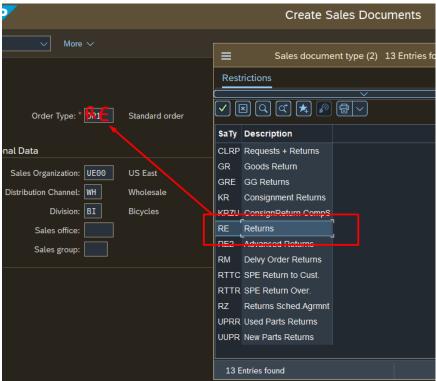
6. Generar la factura de la entrega anterior.

VF01:

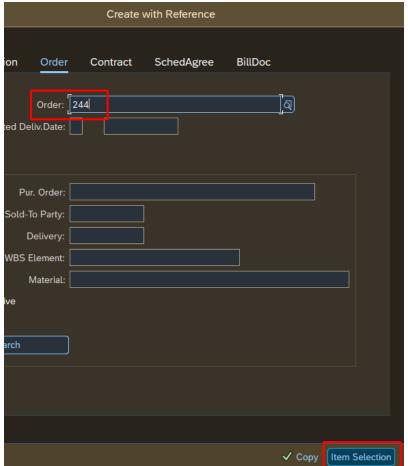


7. El cliente nos llama haciendo la siguiente reclamación.

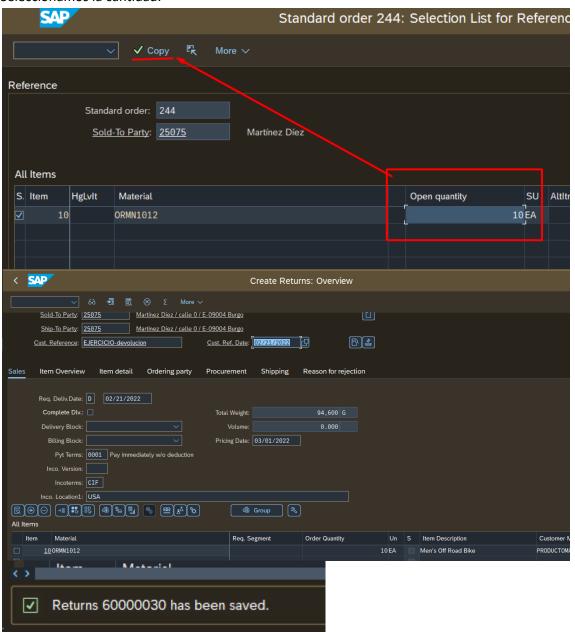
VA01



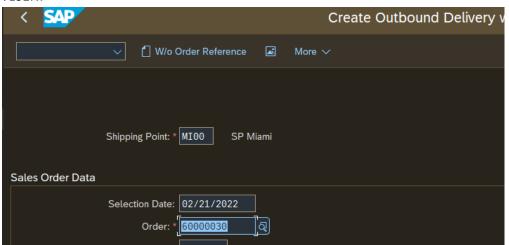
Creamos con referencia:



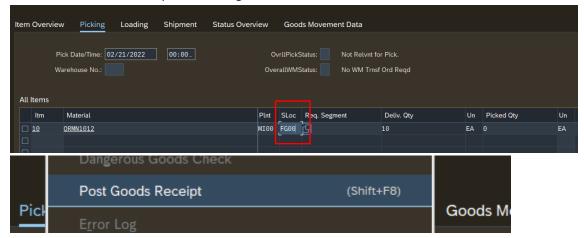
Seleccionamos la cantidad:



VL01N:



Escribimos el almacén al que van a llegar las mercancías:



Enviamos las mercancías.