
JD Edwards EnterpriseOne Sales Order Management Rel 9.2

Bu JD Edwards Satış Siparişi Yönetimi eğitimi, JD Edwards EnterpriseOne Satış Siparişi Yönetimi sistemiyle ilgili genel görevlerin nasıl gerçekleştirildiğini açıklamaktadır. Uzman Oracle eğitmenlerinden uygulamalı eğitim alın.

Hedefler

- JD Edwards EnterpriseOne Satış Siparişi Yönetimi iş sürecini açıklama.
- JD Edwards EnterpriseOne Satış Siparişi Yönetimi'nin sistem temelini kurma.
- Satış için müşteri bilgilerini tanımlama.
- Temel satış siparişlerini işleme koyma.
- Satış siparişleri için verimlilik işlemeyi sergileme.
- Satış siparişi bilgilerini gözden geçirme.

Topics

- Course Overview
- Business Process Overview
- Setting Up Fundamental Components for Sales Order Management
- Describing Item Master and Item Branch/Plant Information
- Determining Commitment and Availability
- Defining Customer Information
- Setting Up Base Pricing
- Entering and Managing Sales Orders
- Describing Order Acknowledgements
- Printing Picking Documents
- Confirming Order Shipment
- Describing Shipping Documents
- Printing Invoices
- Performing the End-of-Day Sales Update Process
- Processing Direct Ship Orders
- Processing Transfer Orders
- Explaining Intercompany and Interbranch Orders
- Processing Credit Orders
- Processing Return Material Authorizations
- Processing Quote Orders
- Processing Blanket Orders
- Describing Recurring Sales Order Processing
- Processing Backorders

- Applying and Releasing Order Holds
- Using Templates to Process Sales Orders
- Defining Item Cross-References
- Applying Print Messages
- Processing Kits and Components
- Describing Advanced Preferences
- Setting Up the Sales Price Based-on Date Preference
- Approving and Logging Changes to Sales Orders
- Describing Flexible Sales Commissions
- Describing Reposting and Purging Information
- Reviewing Sales Order Reports and Inquiries
- Course Review
- Optional Activity: Implementing a Sales Management Process