

Catalogue de Formation

Développez votre potentiel
sur la solution **SAP S/4 HANA**



| 2 0 2 3

Sommaire

La formation : une démarche gagnante !	3	L'accessibilité Handicap	10
Nos 3 déclinaisons de formations	4	Les programmes personnalisés	11
Le référencement DataDock	5	Nos plans de cours SAP	13
La certification Qualiopi	6	Evaluations et attestations	21
La plateforme Digiforma	7	Nos statistiques chiffrées 2022	24
Les types de formations disponibles	8	Nos coordonnées	25

La formation : une démarche gagnante



Quelles que soient vos attentes, TVH Consulting vous propose des solutions de formation conçues pour développer le savoir-faire de vos équipes, optimiser l'utilisation des produits SAP S/4HANA, réduire les délais d'implémentation et garantir la réussite du déploiement de vos projets.

Le développement des compétences constitue l'un des meilleurs atouts pour dynamiser la productivité, gérer les changements et accroître la motivation et l'implication de vos collaborateurs. La formation constitue le meilleur investissement dans l'avenir. Elle facilite l'appropriation des nouvelles applications SAP S4/HANA par vos utilisateurs et contribue à un retour sur investissement plus rapide.

La formation est un facteur clé
de réussite du déploiement
de vos projets et du développement
de vos collaborateurs

Nos formations : 3 déclinaisons

Notre centre s'appuie sur une large gamme de formation ciblant chaque besoin générique identifié et pouvant être modulables à la demande. Adaptées aux métiers et aux publics présents, ces formations évoluent régulièrement au gré des évolutions applicatives et des retours terrain.

Vous aurez donc la possibilité de choisir le format qui convient le mieux à vos collaborateurs :

Le format « générique »

Réunir plusieurs collaborateurs avec les mêmes attentes, à choisir parmi les formations proposées au sein de notre catalogue SAP.

Le format « hybride »

Ajuster nos formations disponibles au regard du niveau d'expertise de vos utilisateurs et des attentes exprimées dans le cadre de votre projet.

Le format « sur-mesure »

Définir ensemble une formation, voire même un parcours de formation sur-mesure adapté à vos besoins métiers et techniques spécifiques.



— QUALIOPi

Certifié depuis 2021



La certification Qualiopi répond aux exigences de l'article L6316-1

TVH Consulting se prépare pour l'obtention de sa certification, obligatoire au 1er janvier 2022 pour les organismes de formation, sur le référentiel national sur la qualité des actions concourant au développement des compétences du décret no 2019-565 du 6 juin 2019

Son audit initial est programmé en février 2021
Sa certification Qualiopi sera validée pour 3 années, avec un audit de surveillance planifié 18 mois après l'obtention de la certification initiale.



 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION

TVH Consulting opte pour **DIGIFORMA** pour la gestion de ses formations

Digiforma

PILOTEZ VOS FORMATIONS EN TEMPS RÉEL

- **Générateur de documents formation**
- Tableau de bord des formations inter/intra
- Planning des sessions et des ressources
- Bilan Pédagogique et Financier automatique
- Catalogue de formations

UN EXTRANET DÉDIÉ POUR CHAQUE SESSION

- **La transformation numérique de votre relation avec les stagiaires et clients**
- Dynamisez vos stagiaires en présentiel
- Gardez le contact en suivi de formation continue
- Accessible aussi aux managers et responsables RH des clients

AU TOP DE LA DÉMARCHE QUALITÉ

- **Infographie de la formation et du transfert** des acquis pour vos clients
- Un système d'évaluations numériques ultra complet
- Améliorez vos formations avec les indicateurs de performances

La formation Inter/Intra

— sur tout le territoire !

TVH Consulting vous permet de choisir le déroulement de vos formations selon vos critères de choix et notamment concernant la réalisation de la formation. En effet, nos formateurs sont mobiles sur le territoire (formation « intra ») mais nous pouvons aussi vous mettre à disposition une salle de formation dans nos locaux (formation « inter »)



FORMATION

INTRA-ENTREPRISE

Intra désigne le terme « **formation intra entreprise** » qui s'emploie dans le cadre d'une formation dans vos locaux. Dans une formation intra, nous retrouvons les salariés d'une même entreprise pour suivre la même formation. Les formations intra regroupent, de manière générale, entre 4 et 8 personnes.

FORMATION

INTER-ENTREPRISE

Inter désigne le terme « **formation inter-entreprise** » ou « formation inter entreprises ». Dans une formation inter, nous retrouverons plusieurs salariés d'entreprises différentes.

De manière générale, les formations inter-entreprises se déroulent dans nos locaux à Maisons-Laffitte (78), ou à Limonest (69) par exemple.

Des formations adaptées et diversifiées

De manière à répondre aux besoins et attentes de chacun de nos clients, nous déclinons deux types de formations :
Le tutorat et la formation institutionnelle.



Le tutorat

Le but du tutorat est de vous guider de manière pratique et opérationnelle dans votre environnement de travail. Notre consultant formateur est à vos côtés et vous distille son savoir-faire et ses bonnes pratiques comme le ferait un coach.

Il s'agit là d'une formation individuelle ou en groupe très restreint (2 personnes maximum) pour des personnes ayant de l'expérience sur SAP S/4HANA. Cela permet un transfert de compétences ciblé et sans support. Seule l'expérience compte !

La formation institutionnelle

Les formateurs TVH Consulting sont des passionnés et partagent leur savoir fait partie de la philosophie de notre société. Transmettre les bonnes pratiques et les méthodologies de travail feront que vos collaborateurs aimeront manipuler cet outil et rendra meilleur votre retour sur investissement. Nous vous proposons dans ce catalogue les plans de nos formations SAP S/4HANA les plus prisées.

Accessibilité handicap et compensations : nos solutions

Afin de favoriser l'accessibilité à nos sessions de formation, divers aménagements et compensations sont mis en place, selon les handicaps et/ou contraintes (visibles ou invisibles) des participants, pour y apporter toute l'adaptabilité possible.

Nous avons identifié plusieurs handicaps et/ou contraintes traités en ce sens, à savoir :

- LE HANDICAP VISUEL,
- LE HANDICAP AUDITIF,
- LE HANDICAP MOTEUR,
- LES TROUBLES DYS (DYSLEXIE, DYSPHASIE, DYSGRAPHIE, ETC),
- LA FATIGABILITÉ (TROUBLES DE L'ATTENTION, DE LA CONCENTRATION, HYPERSENSIBILITÉ, ETC).

Si nos aménagements et compensations apportés n'étaient pas suffisants, nous serions en mesure de mobiliser notre réseau de professionnels dédiés afin de les compléter, par leurs actions et matériels.



Pour toute demande, n'hésitez pas à contacter notre référente Handicap
Pauline Lefebvre au 01 34 93 17 27

Des formations adaptées et diversifiées

Notre centre s'appuie sur une large gamme de formations **ciblant chaque besoin générique identifié et pouvant être modulables à la demande**. Ces formations évoluent régulièrement au gré des avancées des applications et des retours terrain.



Experts en communication et sur la solution SAP S/4HANA, nos formateurs s'adaptent aux environnements et aux publics avec lesquels ils travaillent. Pédagogues, leur objectif n'est pas de faire reproduire une action, mais bien de faire comprendre une fonctionnalité pour qu'elle soit utilisée à bon escient, avec les adaptations nécessaires aux différents besoins qui seront rencontrés, notamment liés aux autres acteurs impliqués dans leurs processus métier.

Nos formateurs sont certifiés sur la solution SAP S/4HANA par l'éditeur et assurent une veille technologique sur les évolutions de la solution.

La qualité de nos prestations est assurée par un travail d'équipe coordonné par un chef de projet, un dialogue régulier avec nos clients, et une prise de contact en amont afin d'éviter les surprises et la mauvaise compréhension des besoins et prérequis. Le maintien de la qualité de nos formations passe par une évaluation de la part des participants à l'issue de chaque prestation, un compte-rendu de formation avec mise à disposition des documents.

Nos formations

Quelques informations utiles



Les formations attendues pourront porter sur la montée en compétences de vos utilisateurs (administrateurs, référents techniques et personnel fonctionnel) sur les outils et fonctionnalités SAP S/4HANA.



Nos journées de formation s'articulent autour d'une alternance théorie/pratique, basées de préférences sur vos univers et documents. Le rythme de cette alternance assure une vraie prise en main de l'outil.



Notre équipe pédagogique certifiée a préparé nos supports de cours utilisés lors de nos formations. Un exemplaire numérique de ces supports sera remis à chaque participant, accompagné d'une fiche d'évaluation de la formation.

Pour toutes vos demandes de formation, contactez-nous à l'adresse mail dédiée **formations@tvhconsulting.com**. Nous reviendrons vers vous dans les meilleurs délais.

Nos tarifs de formation sont uniquement étudiés et transmis sur demande.
Le délai d'accès à une session de formation est validé par le client demandeur, avec notre accord, et selon les disponibilités de nos équipes respectives.

Nos plans de cours

— Devenir expert en vous laissant guider

Nos plans de cours présentent différents cursus de formations correspondant à vos besoins selon vos domaines métiers.

Ces domaines couvrent les flux principaux «Order to Cash» et «Procure to Pay» des entreprises.

Ils sont organisés en 6 grands domaines :



DOMAINE GÉNÉRAL

Formations générales SAP pour tout type d'utilisateur, quelque soit le domaine métier

CONTRÔLE DE GESTION

Pour les équipes du Contrôle de gestion et du Suivi analytique

FINANCE

Pour les équipes de la Comptabilité et de la Finance

ACHATS

Pour les équipes des Achats et de l'Approvisionnement.

VENTES

Pour les équipes de l'Administration des ventes.

PRODUCTION

Pour les équipes de la Gestion de production.

Jour 1

matin

- Découverte SAP S/4HANA
- Stratégie SAP
- Découverte de SAP GUI et navigation

après-midi

- Les modules
- Les rôles et autorisations
- Questions/Réponses

Objectifs

- Comprendre la stratégie de SAP à travers son offre ERP
- Couverture fonctionnelle de l'outil
- Navigation dans SAP
- Possibilités de l'outil et évolution

Méthode pédagogique et suivi

Théorie étayée de captures d'écran avec manipulation dans la foulée. Réutilisation de certains points clés afin de mieux les mémoriser. Bonnes pratiques, erreurs courantes et projection sur les besoins métiers. Suivi personnalisé de chaque participant lorsque la taille du groupe le permet (en présentiel ou à distance). Quizz oral ou écrit (QCM). Mise à disposition en ligne du support à l'issue de la formation. Bons d'émargement numériques de présence. Formulaires d'évaluation de la formation.

Pré-requis

- Savoir utiliser un ordinateur de bureau
- Comprendre la notion d'ERP

Participant(s)

- Utilisateur final
- Key-user métier
- Consultant



Jour 1

matin

- Introduction aux modules FI-CO
- Introduction aux données de bases FI-CO et exemples

après-midi

- Intégration avec les autres modules et exemples
- Exemples de reporting

Objectifs

- Découvrir les composantes du module FI et CO
- Découvrir les données de bases prises en compte dans l'univers FI et CO
- Comprendre les intégrations de FI-CO avec les autres modules de SAP
- Se projeter dans l'utilisation de la solution

Méthode pédagogique et suivi

Théorie étayée de captures d'écran avec manipulation dans la foulée. Réutilisation de certains points clés afin de mieux les mémoriser. Bonnes pratiques, erreurs courantes et projection sur les besoins métiers. Suivi personnalisé de chaque participant lorsque la taille du groupe le permet (en présentiel ou à distance). Quizz oral ou écrit (QCM).

Mise à disposition en ligne du support à l'issue de la formation. Bons d'émargement numériques de présence. Formulaire d'évaluation de la formation.

Pré-requis

- Notions de base sur l'environnement ERP
- Notions en finance-comptabilité et contrôle de gestion

Participant(s)

- Utilisateur final
- Key-user métier
- Consultant

Jour 1

matin

- Introduction aux données de base MM
- Introduction à la gestion des achats

après-midi

- Introduction à la gestion des stocks
- Introduction au contrôle facture
- Reportings

Objectifs

- Découvrir les composantes du module MM
- Se familiariser avec les différents documents et fonctionnalités de l'univers MM
- Découvrir les données de bases prises en compte dans l'univers MM
- Découvrir l'intégration entre les achats et la gestion des stocks
- Comprendre le processus achat de l'appel d'offre au contrôle de la facture fournisseur
- Se projeter dans l'utilisation de la solution

Méthode pédagogique et suivi

Théorie étayée de captures d'écran avec manipulation dans la foulée. Réutilisation de certains points clés afin de mieux les mémoriser. Bonnes pratiques, erreurs courantes et projection sur les besoins métiers. Suivi personnalisé de chaque participant lorsque la taille du groupe le permet (en présentiel ou à distance). Quizz oral ou écrit (QCM). Mise à disposition en ligne du support à l'issue de la formation. Bons d'émargement numériques de présence. Formulaires d'évaluation de la formation.

Pré-requis

- Notions de base sur l'environnement ERP
- Connaissances métiers sur les achats et la gestion des stocks

Participant(s)

- Utilisateur final
- Key-user métier
- Consultant

Jour 1

matin

- Données de base MM

après-midi

- Partenaires SAP
- Création de données pour scénarios de tests (jour 2 et 3)

Jour 2

matin

- Processus d'appels d'offres et création d'offres
- Création de demandes d'achats, processus de transformation en commande

après-midi

- Création d'une commande d'article stockée
- Création de commande d'article non stockée

Jour 3

matin

- Réception de commande en logistique et gestion des stocks
- Réception directe de commandes d'achat

après-midi

- Saisie et contrôle facture
- Systèmes informations achats

Objectifs

- Découvrir en profondeur les fonctionnalités
- Se familiariser avec les différentes transactions, tout en manipulant
- Savoir effectuer une réception de service, et réceptionner via une livraison entrante
- Visualiser les intégrations de MM avec les modules logistiques et la gestion de stock.
- Savoir effectuer le contrôle facture
- Savoir ou trouver l'information via les systèmes d'informations achats

Méthode pédagogique et suivi

Théorie étayée de captures d'écran avec manipulation dans la foulée. Réutilisation de certains points clés afin de mieux les mémoriser. Bonnes pratiques, erreurs courantes et projection sur les besoins métiers. Suivi personnalisé de chaque participant lorsque la taille du groupe le permet (en présentiel ou à distance). Quizz oral ou écrit (QCM). Mise à disposition en ligne du support à l'issue de la formation. Bons d'émargement numériques de présence. Formulaire d'évaluation de la formation.

Pré-requis

- Notions de base sur l'environnement ERP
- Connaissances métiers sur les achats et la gestion des stocks
- Connaissances générales SAP et notions MM

Participant(s)

- Utilisateur final
- Key-user métier
- Consultant

Jour 1

matin

- Introduction aux différents modes de fabrication
- Introduction aux données de base
- Introduction aux gammes

après-midi

- Introduction à la planification et à la capacité
- Introduction au pilotage de l'atelier
- Analyse

Objectifs

- Découvrir les composantes du module PP
- Identifier les bons modes de fabrication
- Découvrir les données de bases prises en compte dans l'univers PP
- Introduction aux gammes
- Introduction à la planification
- Introduction au calcul des besoins
- Introduction au pilotage de l'atelier
- Introduction à la planification des capacités

Méthode pédagogique et suivi

Théorie étayée de captures d'écran avec manipulation dans la foulée. Réutilisation de certains points clés afin de mieux les mémoriser. Bonnes pratiques, erreurs courantes et projection sur les besoins métiers. Suivi personnalisé de chaque participant lorsque la taille du groupe le permet (en présentiel ou à distance). Quizz oral ou écrit (QCM). Mise à disposition en ligne du support à l'issue de la formation. Bons d'émargement numériques de présence. Formulaires d'évaluation de la formation.

Pré-requis

- Notions de base sur l'environnement ERP
- Connaissances en logistique, production

Participant(s)

- Utilisateur final
- Key-user métier
- Consultant



Jour 1

matin

- Introduction aux données de bases SD
- Introduction aux fonctionnalités SD
- Introduction aux flux de vente

après-midi

- Introduction aux flux d'expédition
- Introduction aux flux de facturation

Objectifs

- Découvrir les composantes du module SD
- Se familiariser avec les différents documents et fonctionnalités de l'univers SD
- Découvrir les données de bases prises en compte dans l'univers SD
- Introduction aux schémas de prix
- Comprendre le processus jusqu'à la livraison et la facturation clients
- Se projeter dans l'utilisation de la solution

Méthode pédagogique et suivi

Théorie étayée de captures d'écran avec manipulation dans la foulée. Réutilisation de certains points clés afin de mieux les mémoriser. Bonnes pratiques, erreurs courantes et projection sur les besoins métiers. Suivi personnalisé de chaque participant lorsque la taille du groupe le permet (en présentiel ou à distance). Quizz oral ou écrit (QCM). Mise à disposition en ligne du support à l'issue de la formation. Bons d'émargement numériques de présence. Formulaire d'évaluation de la formation.

Pré-requis

- Notions de base sur l'environnement ERP
- Connaissances métiers en administration des ventes et en logistique

Participant(s)

- Utilisateur final
- Key-user métier
- Consultant

Jour 1

matin

- Données de base SD (fiche client, données article)
- Introduction aux conditions de prix dans les commandes clients
- Création des données de tests

après-midi

- Contrôle de disponibilité
- Contrôle crédit

Jour 2

matin

- Livraisons sortantes
- Factures

après-midi

- Gestion des retours
- Gestion des avoirs et des notes de débit

Objectifs

- Découvrir en profondeur les fonctionnalités de base de SD
- Se familiariser avec les différentes transactions, tout en manipulant
- Savoir créer une commande client, livrer et facturer.
- Visualiser les intégrations de SD avec les modules logistiques, la comptabilité et la planification.
- Comprendre un schéma de prix, et les différents contrôles présents dans la commande (crédit, dispo)

Méthode pédagogique et suivi

Théorie étayée de captures d'écran avec manipulation dans la foulée. Réutilisation de certains points clés afin de mieux les mémoriser. Bonnes pratiques, erreurs courantes et projection sur les besoins métiers. Suivi personnalisé de chaque participant lorsque la taille du groupe le permet (en présentiel ou à distance). Quizz oral ou écrit (QCM). Mise à disposition en ligne du support à l'issue de la formation. Bons d'émargement numériques de présence. Formulaire d'évaluation de la formation.

Pré-requis

- Notions de base sur l'environnement ERP
- Connaissances métiers sur l'administration des ventes.
- Connaissances générales SAP

Participant(s)

- Utilisateur final
- Key-user métier
- Consultant

Evaluation & attestation



✓ En amont de la formation

En amont de la réalisation de nos formations, nous souhaitons nous assurer que les participants ont le niveau minimum requis pour les suivre. Pour cela, nous vérifions que les prérequis nécessaires à la formation sont correctement respectés.

Un questionnaire d'évaluation pré-formation est alors transmis aux participants.

✓ En aval de la formation

À l'issue de nos sessions de formations, nous demandons aux participants de renseigner une feuille d'évaluation à chaud. Cette évaluation nous permet de juger à la fois la pertinence du contenu par rapport aux besoins du groupe, mais également de la qualité de nos intervenants formateurs.

Enfin, à J+30, nous vous transmettrons une seconde évaluation permettant de mesurer l'impact de la formation, avec un recul nécessaire, et de son application dans vos tâches quotidiennes. Ainsi que de recenser un nouveau besoin de formation s'il y a lieu.

Evaluation & Attestation

TVH Consulting
22 rue Guyonnet
75013 PARIS 13^{ème} arr. 75013 cedex
Email : formation_tvh@ecomes-consulting.fr
Tél : 01 43 75 02 10

TVH CONSULTING
Formation

Attestation individuelle de formation

Au, soussigné : **Miguel Vassak**, représentant de l'organisme de formation TVH Consulting,

atteste que **M. Justin LEBLANC**
a suivi la formation :

Optimisation de performances AX 2012 - 28 et 29/10/2020

Cours de la formation : **2 Jours** du **28 octobre 2020** au **29 octobre 2020**.
Dates de la formation : **du 28 octobre 2020 au 29 octobre 2020**.
Durée de la formation : **40h (2 jours)**.
Nature de l'action de formation : **Multimédia**.

Objectifs de la formation

- Connaissances du module de données
- Exercices pratiques de navigation sur MSN Server
- Exercices pratiques de codage SQL
- Suppression, analyse, optimisation : codage

Fait à **PARIS 13^{ème} arrondissement**, le **20 octobre 2020**

TVH CONSULTING
22 rue Guyonnet
75013 PARIS 13^{ème} arr. 75013 cedex
Email : formation_tvh@ecomes-consulting.fr
Tél : 01 43 75 02 10

TVH Consulting | 22 rue Guyonnet | PARIS 13^{ème} arrondissement | 75013 cedex | France | SIRET : 4489975000008 | Numéro de déclaration
d'activité : 3376272478 | Page 1 sur 1 | Page 1 sur 1 | Page 1 sur 1

PAGE 1/1

Evaluation & Attestation

Evaluation à chaud_TVH Consulting
Satisfaction à chaud

TVH
TRANS - B.V.
CORMOR

Action de formation : Formation Réseau Dynamique M&A Réseau & Opérations - 19 novembre 2020/Société UP
Date de la formation : à distance
Date de la formation : du 19 novembre 2020 au 19 novembre 2020
Formateur(s) :
- Alain TSMAG

Nom : _____

Préparation de la formation
Satisfait ou pas par rapport à :
Le programme et les objectifs de la formation ont-ils été clairement exposés ? Pas de tout Insuffisamment En partie Totalement
Avez-vous eu une formation avec votre hiérarchie concernant cette formation ?

Organisation de la formation
Satisfait ou pas par rapport à :
Pour vous, l'organisation de la formation et le déroulement ont-ils été satisfaisants ? Pas de tout Insuffisamment En partie Totalement
Le rythme de la formation vous a-t-il semblé adapté ?

Déroulement de la formation
Satisfait ou pas par rapport à :
Le formateur était-il clair et dynamique ? Pas de tout Insuffisamment En partie Totalement
Les activités et les exercices étaient-ils pertinents ?
Le formateur a-t-il adapté la formation aux besoins ?
Le rythme de la formation vous a-t-il semblé adapté ?

Le rythme de la formation était-il :
☐ Assez
☐ Trop rapide
☐ Trop lent

Contenu de la formation
Satisfait ou pas par rapport à :
Le programme était-il bien exposé ? Pas de tout Insuffisamment En partie Totalement
Le programme était-il adapté à vos besoins ?
Les supports de formation étaient-ils clairs et utiles ?

Efficacité de la formation
Satisfait ou pas par rapport à :
Cette formation améliorera-t-elle vos compétences ? Non Un peu Beaucoup
Les conseils compléments ont-ils été appliqués dans votre travail ?

Recommanderiez-vous cette formation ?
☐ Oui
☐ Non

Quels sont les points forts de cette formation ?

PAGE 1 / 2

Quels sont les points faibles de cette formation ?

Note globale de la formation ?
☆☆☆☆☆

Autres remarques

PAGE 2 / 2



Nos résultats 2022

En quelques chiffres

(2023 en préparation)

Un bref aperçu des formations
les plus dispensées...

Formation Microsoft sur les
développements
Formations SAP ECC sur les
Achats et les stocks

Formation SAP S/4
Administration des ventes

+ nos formations à la carte (spécifiques)

55

JOURS DE FORMATION

389

HEURES DE FORMATION

19

PARTICIPANTS FORMÉS !

Une activité de formation plébiscitée par nos clients
pour la qualité et l'offre proposée



WWW.TVHCONSULTING.FR

TVH Consulting

22, rue Guynemer - B.P. 112
78 601 Maisons-Laffitte Cedex
Tél. : +33 (0)1 34 93 17 27
Fax : +33 (0)1 34 93 49 49

TVH Consulting

5 allée des Séquoias - Immeuble Le
Sirocco 69760 Limonest
Tél. : +33 (0)4 78 66 84 24
Fax : +33 (0)4 20 10 25 00