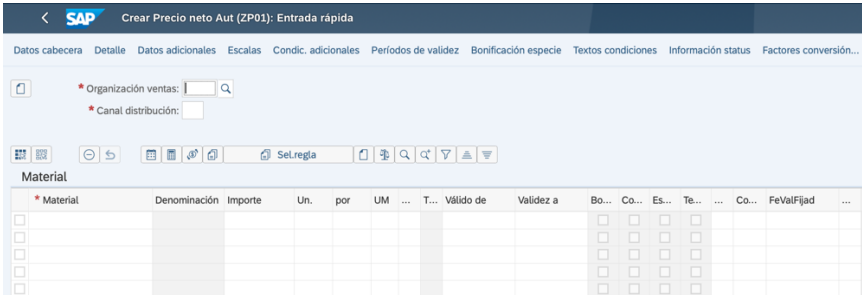





Objetivos de la Guía	<ul style="list-style-type: none"> Entregar los controles base asociados al proceso de Gestión de precios de venta.
A quien va dirigido	<ul style="list-style-type: none"> Encargados de ventas

Pasos	Descripción	Sistema	Rol
1	<p>Crear condición</p>	SAP	Encargado de ventas
2	<p>Ingresar clase de condición ZP01</p>	SAP	Encargado de ventas
3	<p>Seleccionar Combinación de claves</p>	SAP	Encargado de ventas



4	<p>Ingresar Organización de ventas – Canal distribución –Material Fechas de inicio y fin de validez.</p> 	SAP	Encargado de ventas
5	<p>Definición de precios “Modificación condición”</p> <div style="border: 2px solid black; padding: 20px; text-align: center;"> <p>Definición de precios de material Ventas</p> <p>VK12</p> </div>	SAP	Encargado de ventas
6	<p>Ingresar clase de condición ZP01</p> 	SAP	Encargado de ventas



7	<p>Seleccionar Combinación de claves</p> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin: 5px 0;"> <p style="text-align: right;">Combinación claves X</p> <hr/> <p><input checked="" type="radio"/> Org.Ventas/Ciente/Material</p> <p><input type="radio"/> Org.Ventas/Gr.client./Material</p> <p><input type="radio"/> Material</p> <p><input type="radio"/> Org.Ventas/ListaPrec/Material</p> </div> <div style="background-color: #333; color: white; padding: 5px; text-align: right; margin-top: 5px;"> Seleccionar Cancelar </div>	SAP	Encargado de ventas