

Microsoft Dynamics 365 : Mise en oeuvre du module ventes

Référence : **MSMB210**

Durée : **1 jour**

Certification : **MB-210**

CONNAISSANCES PREALABLES

- Être familier avec les applications d'entreprise et qui souhaitent les personnaliser et les mettre en oeuvre pour leur entreprise.

PROFIL DES STAGIAIRES

- Cette formation est destinée aux personnes qui aspirent au rôle d'Administrateur Microsoft 365 Enterprise. • Consultant fonctionnel Dynamics 365.

OBJECTIFS

- Comprendre comment installer et configurer le module Ventes. • Savoir identifier les scénarios communs de vente. • Concevoir un cycle de vente complet. • Être capable de configurer le catalogue produit. • Comprendre comment gérer les enregistrements clients. • Savoir utiliser les outils d'analyse avec les droits d'accès utilisateurs de gestionnaire de données client et en utilisant les fonctionnalités de sécurité.

CERTIFICATION PREPAREE

- Microsoft Dynamics 365 Sales. Cette certification entre en jeu dans le cursus Microsoft Certified Dynamics 365 Sales Functional Consultant Associate

METHODES PEDAGOGIQUES

- Mise à disposition d'un poste de travail par stagiaire
- Remise d'une documentation pédagogique papier ou numérique pendant le stage
- La formation est constituée d'apports théoriques, d'exercices pratiques, de réflexions et de retours d'expérience
- Le suivi de cette formation donne lieu à la signature d'une feuille d'émargement

FORMATEUR

Consultant-Formateur expert Microsoft CRM

METHODE D'EVALUATION DES ACQUIS

- Auto-évaluation des acquis par le stagiaire via un questionnaire
- Attestation de fin de stage adressée avec la facture

CONTENU DU COURS

Configurer Dynamics 365 sales

- Configurer les paramètres d'organisation et de gestion
- Créer et configurer des visualisations de vente

Gérer les clients, les prospects et les opportunités

- Gérer les clients à l'aide de comptes et de contacts
- Gérer les prospects
- Gérer les opportunités

Traiter les commandes client

- Gérer les devis, les commandes et les factures

- Gérer et organiser le catalogue de produits
- Gérer les prévisions
- Configurer les playbooks

Intégrer des composants avec Dynamics 365 sales

- Tirer parti de l'intelligence intégrée dans Dynamics 365 Sales
- Gérer les relations avec le social selling

Certification Microsoft Dynamics 365 Sales

- Cette formation prépare au passage de la certification Microsoft Dynamics 365 Sales