

Microsoft Dynamics 365 : Mise en oeuvre du module ventes

Référence : **MSMB210**

Durée : **2 jours (14 heures)**

Certification : **MB-210**

Connaissances préalables

- Être familier avec les applications d'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 préparée

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

Méthodes pédagogiques

- Mise à disposition d'un poste de travail par participant
- Remise d'une documentation pédagogique papier ou numérique pendant le stage
- La formation est constituée d'apports théoriques, d'exercices pratiques et de réflexions

Formateur-riche

- Consultant-Formateur expert Microsoft CRM

Méthodes d'évaluation des acquis

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

Contenu du cours

1. Configurer Dynamics 365 sales

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

2. 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

3. 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

4. Intégrer des composants avec Dynamics 365 sales

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

5. Certification Microsoft Dynamics 365 Sales

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

Notre référent handicap se tient à votre disposition au [01.71.19.70.30](tel:01.71.19.70.30) ou par mail à referent.handicap@edugroupe.com pour recueillir vos éventuels besoins d'aménagements, afin de vous offrir la meilleure expérience possible.