

DYNAMICS 365

Microsoft Dynamics 365 - Les fondamentaux

REF : MSMB910

DUREE : 14h

Présentiel Classe virtuelle

PUBLIC

Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant découvrir Dynamics 365

Modalités et délais d'accès : les inscriptions sont fermées 24h avant la 1ère journée de formation.

Accessibilité : Si vous avez des contraintes particulières liées à une situation de handicap, veuillez nous contacter au préalable afin que nous puissions, dans la mesure du possible, adapter l'action de formation.

PREREQUIS

- Une compréhension fondamentale des principes d'engagement client et des opérations commerciales
- Une compréhension du cloud computing est utile, mais n'est pas nécessaire

MODALITES PEDAGOGIQUES

1 poste et 1 support par stagiaire

8 à 10 stagiaires par salle

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

MODALITES D'EVALUATION

Auto-évaluation des acquis par le stagiaire via un questionnaire en ligne

Attestation de fin de stage remise au stagiaire

Cette formation prépare à la certification MICROSOFT

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Être capable de décrire les capacités et les fonctionnalités de Dynamics 365 Marketing
- Pouvoir décrire les capacités et les fonctionnalités de Dynamics 365 Sales
- Savoir décrire les capacités et les fonctionnalités du service client Dynamics 365
- Être en mesure de décrire les capacités et les fonctionnalités de Dynamics 365 Field Service
- Pouvoir décrire les capacités et les fonctionnalités de Dynamics 365 Project Operations (CRM)

PROGRAMME

MODULE 1 : APPRENDRE LES PRINCIPES DE BASE DE DYNAMICS 365 MARKETING

- Découvrir les applications d'engagement client Dynamics 365
- Examiner le marketing Dynamics 365
- Décrire les fonctionnalités de Dynamics 365 Marketing
- Examiner les applications marketing supplémentaires

MODULE 2 : APPRENDRE LES PRINCIPES DE BASE DE DYNAMICS 365 SALES

- Découvrir Dynamics 365 Sales
- Gérer le cycle de vie des ventes avec Dynamics 365 Sales
- Examiner les applications de vente supplémentaires

MODULE 3 : APPRENDRE LES PRINCIPES DE BASE DU SERVICE CLIENT DYNAMICS 365

- Examiner le service client Dynamics 365
- Décrire les capacités du service client Dynamics
- Examiner les applications de service client supplémentaires

MODULE 4 : APPRENDRE LES PRINCIPES DE BASE DE DYNAMICS 365 FIELD SERVICE

- Examiner Dynamics Field Service
- Générer des bons de travail dans Dynamics 365 Field Service
- Décrire les capacités de planification de Dynamics 365 Field Service
- Examiner les capacités de gestion des stocks de Dynamics 365 Field Service
- Examiner les capacités de gestion des actifs de Dynamics 365 Field Service

MODULE 5 : APPRENDRE LES PRINCIPES DE BASE DES OPÉRATIONS DE PROJET DYNAMICS 365 (CRM)

- Examiner les opérations de projet Dynamics 365
- Décrire les capacités de vente de Dynamics 365 Project Operations
- Planifier des projets avec Dynamics 365 Project Operations
- Examiner les capacités d'utilisation des ressources de Dynamics 365 Project Operations



• MB-910



Version du : 21/07/2022