

DYNAMICS 365

MICROSOFT Dynamics 365 - Mise en oeuvre du module Ventes

REF : MSMB210

DUREE : 7h

Présentiel Classe virtuelle

PUBLIC

Cette formation s'adresse des Consultants fonctionnels 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

Pour suivre cette formation il est nécessaire d'être familier avec les applications d'entreprise et qui souhaitent les personnaliser et les mettre en oeuvre pour leur entreprise et d'être concerné par le rôle d'Administrateur Microsoft 365 Enterprise

MODALITES PEDAGOGIQUES

1 poste par stagiaire

Support de cours officiel en anglais remis aux stagiaires

8 à 10 stagiaires par salle

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

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

A l'issue de cette formation vous serez capable de :

- 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

PROGRAMME

Vue générale des ventes

- Présentation de la vente
- Configurer le module de vente

Travailler avec les opportunités

- Gérer les clients
- Travailler avec les opportunités
- Intelligence intégrée
- Les playbooks
- Outils intégrés de vente

Des devis aux commandes

- Vue d'ensemble du processus de commandes
- Gestion du catalogue produit
- Création et gestion de devis
- Création et gestion de commandes et de factures

Analyse des ventes et interprétations

- Créer et utiliser les objectifs
- Intégrer Power BI
- Activer les fonctionnalités d'IA pour la vente

Version du : 21/12/2020



Cette formation prépare au test de certification Exam MB-210 "Microsoft Dynamics 365 for Sales" qui associé au test de certification MB-200 "Microsoft Dynamics 365 Customer Engagement Core" entre en jeu dans le cursus de certification "Microsoft Certified Dynamics 365 for Sales Functional Consultant Associate"