Introduction to sales in Dynamics 365 (AB-6003)

ID AB-6003 **Preis** CHF 690.– (exkl. MwSt.) **Dauer** 1 Tage

Zielgruppe

Dieser Kurs wurde für Profis entwickelt, die geschäftsprozesse mithilfe von Dynamics 365 Kundenbindungs-Apps verbessern und automatisieren und dabei die systemeigene Vernetzung mit Microsoft 365 nutzen. Es ist ideal für diejenigen, die Profile vereinheitlichen, personalisierte Kundenreisen mit KI-unterstützten Dynamics 365 Customer Insights erstellen und die Verkaufseffizienz durch KI-gesteuerte Vertriebsfunktionen verbessern möchten.

Kursinhalt

Die Grundlagen von Dynamics 365-Kundenbindungsanwendungen beschreiben

- Introduction
- Beschreiben von Kundenbindungs-Apps in Dynamics 365
- Beschreiben der lösungsübergreifenden Funktionen von Kundenbindungs-Apps
- Zu Kundenbindungsanwendungen wechseln und in ihnen navigieren
- Beschreiben Sie das Zeitskala-Feature in Kundeninteraktions-Apps.
- Übung – Navigieren in Dynamics 365-Apps
- Erkundung von Eingabeaufforderungen in Dynamics 365-Apps mit Copilot Chat
- Sicherheit in Kundenbindungs-Apps beschreiben
- Beschreiben Sie den KI-Formularassistenten
- Tägliche Aktionen mit dem Kommunikationsassistenten verwalten
- Modulbewertung
- Zusammenfassung

Erkunden der Leadgenerierung in Dynamics 365

- Einführung
- Beschreiben von Anwendungsfällen für Customer Insights: Journeys
- Leadgenerierung und Lead-Pflege beschreiben
- Segmente beschreiben
- Marketing-E-Mail beschreiben
- Formulare beschreiben
- Beschreibe Reisen
- Übung – Erstellen und verwenden einer Vorlage für eine Lead-Nurturing-Journey
- Simulation – Erstellen einer Kundenreise
- Ereignisverwaltung beschreiben
- Wissensüberprüfung
- Zusammenfassung

Leadqualifizierung in Dynamics 365 erkunden

- Einführung
- Die Anwendungsfälle für Dynamics 365 Sales beschreiben
- Beschreiben des Lead-to-Opportunity-Prozesses
- Beschreibe den Einsatz von KI in der Akquise
- Beschreiben Sie die Arbeitsliste und Sequenzen
- Beschreiben Sie den Einsatz des Sales Qualification Agent für die Neukundenakquise
- Beschreibe den Sales-Research-Agenten für die Akquise
- Beschreiben Sie die Verwendung von Sales in Microsoft 365 Copilot zur Kundengewinnung
- Übung – Arbeiten mit der Sales Accelerator-Arbeitsliste
- Erkunden der mobilen Sales-App
- LinkedIn Sales Navigator-Beschreibung
- Beschreiben des vollständigen KI-unterstützten Leadqualifizierungsprozesses
- Wissensüberprüfung
- Zusammenfassung

Identifizieren von Kundenanforderungen und Erkunden von Beziehungen in Dynamics 365

- Einführung
- Beschreibe den Sales Close Agent
- Beschreiben Sie die Verwendung des Sales Close Agent - Recherche
- Beschreiben Sie die Verwendung von Sales Close Agent – Engage
- Beschreiben Sie den Einsatz des Sales Research-Agent bei der Kundeninteraktion
- Verwenden von KI-Agents, um Pipeline zu analysieren, Leads zu qualifizieren und Chancen zu nutzen
- Beschreiben Sie die Verwendung von Sales in Microsoft 365 Copilot für die Kundeninteraktion
- Beschreiben der Fokussierten Ansicht im Verkaufsprozess
- Beschreiben der Zusammenarbeit mit Microsoft Teams im Vertriebsprozess
- Modulbewertung
- Zusammenfassung

Erfahren Sie, wie Sie Abschlussbedingungen aushandeln und auf Einwände in Dynamics 365 Sales eingehen

- Einführung
- Copilot in Vertrieb und Verhandlungen beschreiben
- Beschreiben Sie den Produktkatalog in Dynamics 365 Sales
- Beschreibe den Sales Close Agent bei Verhandlungen
- Beschreiben Sie die Verwendung des Sales-Research-Agenten bei Verhandlungen
- Beschreiben Sie den Einsatz von Microsoft 365 Copilot in Verhandlungen
- Beschreiben des KI-unterstützten Deal-Verhandlungsprozesses
- Modulbewertung
- Zusammenfassung und Ressourcen

Beschreiben Sie, wie Kundengeschäfte in Dynamics 365 abgeschlossen werden

- Einführung
- Beschreiben Sie die Verwendung des Sales Close Research Agent beim Abschluss
- Beschreiben Sie den Einsatz des Sales Close Agenten im Engage-Modus
- Beschreiben Sie den Einsatz des Sales Research Agent beim Verkaufsabschluss
- Beschreiben der Verwendung von Sales in Microsoft 365 Copilot beim Geschäftsabschluss
- Überprüfen Sie den Verkaufsschlussprozess in Dynamics 365 mit KI-Unterstützung
- Modulbewertung
- Zusammenfassung

Verwaltung von Verkaufskonten in Dynamics 365 beschreiben

- Einführung
- Beschreiben der Kernfunktionen von Dynamics 365 Customer Insights – Data
- Vereinheitlichte Kundenprofile beschreiben
- Massnahmen, Segmente und Vorhersagen beschreiben
- Beschreiben Sie die Vorhersage des Abwanderungsrisikos und den Customer Lifetime Value zur Kontenverwaltung.
- Beschreiben, wie Dynamics 365 Customer Insights - Data in anderen Apps verwendet wird.
- Beschreiben Sie Copilot in Sales als Teil der Kundenverwaltung
- Beschreiben des Vertriebsforschungsmitarbeiters in der Kontoverwaltung
- Modulbewertung
- Zusammenfassung und Ressourcen

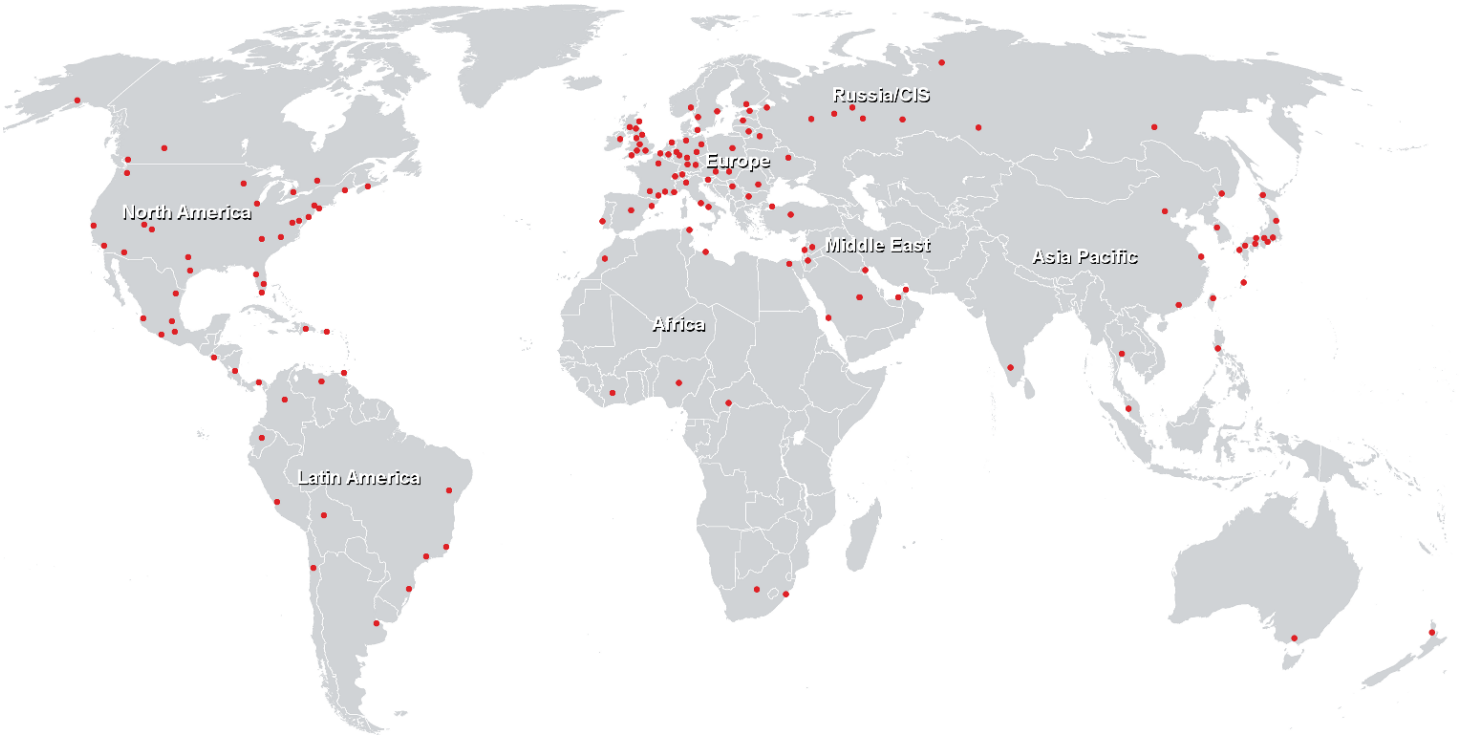
Erkunden von Prognosen, Pipelineverwaltung und Analysen in Dynamics 365 Sales

- Einführung
- Prognosen in Dynamics 365 Sales beschreiben
- Beschreiben Sie die Pipelineverwaltung
- Beziehungsintelligenz und Analysen beschreiben
- Beschreiben, wie die Agents überwacht werden
- Beschreiben von Copilot in Sales bei der Prognose und Berichterstellung
- Beschreiben Sie den Agenten für die Vertriebsqualifizierung bei Prognosen und der Berichterstattung.
- Beschreiben Sie den Sales-Close-Agent für Prognosen und Berichte
- Übung – Erleben Sie den Workflow des Vorgesetzten
- Modulbewertung
- Zusammenfassung und Ressourcen

Gemeinsame Funktionen in Dynamics 365-Kundenbindungs-Apps beschreiben

- Einleitung
- Beschreiben der Optionen zum Anpassen von Kundenbindungs-Apps für die Erfüllung geschäftlicher Anforderungen
- Verbessern der Kundenbindungs-Apps mit der Microsoft Power Platform-Integration
- Beschreiben von Berichterstellungsfunktionen, einschliesslich Diagrammen, Dashboards und Ansichten
- Microsoft 365-Integrationen beschreiben
- Beschreiben der Funktionen von Copilot in Kundenbindungs-Apps
- Autonome Agenten in Dynamics 365 beschreiben
- Modulbewertung
- Zusammenfassung

Weltweite Trainingscenter





Fast Lane Institute for Knowledge Transfer (Switzerland) AG

Husacherstrasse 3
CH-8304 Wallisellen
Tel. +41 44 832 50 80

info@flane.ch, https://www.flane.ch