



Microsoft Dynamics 365 Sales (MB-210T01)

ID MB-210T01 Preis CHF 800.– (exkl. MwSt.) Dauer 2 Tage

Zielgruppe

Zu den Aufgaben des Dynamics 365-Modulbetreuers gehören Netzwerksuche, Erfassen von Bedürfnissen, die Einbeziehung von Fachexperten und Stakeholdern, das Übersetzen von sowie Lösungen und Anwendungen zu konfigurieren. Der Functional Consultant implementiert eine Lösung unter Verwendung von standardisierten Funktionen, codeloser Erweiterbarkeit, Anwendungs- und Service-Integrationen.

Empfohlenes Training für die Zertifizierung zum

Microsoft Certified: Dynamics 365 Sales Functional Consultant Associate (MCDSFCA)

Voraussetzungen

Vertrautheit mit Geschäftsanwendungen und das Bestreben, diese für Ihr Unternehmen anzupassen und zu implementieren.

Kursziele

- Die Anwendung installieren und konfigurieren
- Gängige Verkaufsszenarios erkennen
- Einen Verkaufszyklus abschliessen
- Einen Produktkatalog konfigurieren
- Verwalten von Debitorendatensätzen
- Analysetools mit Kundendaten verwenden

Kursinhalt

Modul 1: Konfigurieren von Dynamics 365 Sales

In diesem Modul lernen Sie, wie Sie die Verkaufsanwendung so konfigurieren, dass sie die individuellen Anforderungen einer Organisation erfüllt.

Lektionen

- Konfigurieren von Organisations- und Verwaltungseinstellungen

Lab: Lab 1.1: Überprüfen der Labumgebung

Nach Abschluss dieses Moduls werden die Teilnehmer in der Lage sein:

- Die Verkaufsanwendung installieren und konfigurieren
- Gängige Verkaufsszenarios erkennen

Modul 2: Verwalten von Leads und Verkaufschancen mit Dynamics 365 Sales

In diesem Modul erfahren Sie, wie Sie Kundendatensätze verwalten, integrierte Vertriebstools verwenden und einen Lead durch den Leadlebenszyklus begleiten.

Lektionen

- Verwalten von Leads mit Dynamics 365 Sales
- Verwalten von Verkaufschancen mit Dynamics 365 Sales

Lab: Lab 2.1: Verwalten von Kunden

Nach Abschluss dieses Moduls werden die Teilnehmer in der Lage sein:

- Kundendatensätze erstellen
- Verkaufstools verwenden
- Generieren von Leads und Verkaufschancen

Modul 3: Verwalten von Bestellungen und des Produktkatalogs mit Dynamics 365 Sales

In diesem Modul erfahren Sie, wie Sie Angebote und Bestellungen verwenden können, um Dynamics 365 Sales zum Verwalten Ihrer Verkaufschancen zu nutzen und diese in Verkaufsabschlüsse zu überführen.

Lektionen

- Verwalten und Organisieren Ihres Produktkatalogs mit Dynamics 365 Sales
- Verarbeiten von Verkaufsaufträgen mit Dynamics 365 Sales



Nach Abschluss dieses Moduls werden die Teilnehmer in der Lage sein:

- Den Produktkatalog erstellen und verwenden
- Angebote zu Verkaufschancen hinzufügen
- Einen Verkauf mit einer Bestellung abschliessen

Modul 4: Verwalten von Zielen mit Dynamics 365 Sales

In diesem Modul lernen Sie, wie Sie Ziele verwalten können, um den Erfolg Ihrer Vertriebsorganisation nachzuverfolgen und Schlüsselmetriken zur Vertriebsleistung zu erfassen.

Lektionen

- Definieren und Nachverfolgen einzelner Ziele mit Dynamics 365 Sales
- Verwenden von Zielmetriken in Dynamics 365 Sales

Nach Abschluss dieses Moduls werden die Teilnehmer in der Lage sein:

- Rollupspalten zum Definieren von Verkaufsmetriken verwenden
- Einzelne Ziele für Vertrieb und Teams nachverfolgen

Modul 5: Analysieren von Dynamics 365 Sales-Daten

In diesem Modul lernen Sie analytische Optionen und Suchtools kennen und verwenden Power BI, um Vertriebsdaten anzuzeigen und zu analysieren.

Lektionen

- Analysieren von Daten in Dynamics 365 Sales
- Analysieren von Daten mit Power BI

Nach Abschluss dieses Moduls werden die Teilnehmer in der Lage sein:

- Vertriebsdaten mit sofort einsetzbaren Dynamics 365 Sales-Tools analysieren
- Diagramme und Dashboards zum Anzeigen von Vertriebsdaten konfigurieren
- Power BI und Power BI-Vorlagen-Apps zum Analysieren von Daten verwenden

Modul 6: Arbeiten mit Dynamics 365 Sales Insights

In diesem Modul lernen Sie die kostenlosen und Premium-Features von Dynamics 365 Sales Insights kennen und erfahren,

wie Vertriebsmitarbeiter damit engere Beziehungen zu ihren Kunden aufbauen und Verkäufe schneller abschliessen können.

Lektionen

- Konfigurieren von Sales Insights

Nach Abschluss dieses Moduls werden die Teilnehmer in der Lage sein:

- Sales Insights einrichten und konfigurieren
- Mit Assistant Studio arbeiten
- Die Produktivitätsintelligenz konfigurieren
- Verbindungserkenntnisse konfigurieren
- Vorhersagemodelle konfigurieren

Modul 7: Erstellen von Umfragen mit Dynamics 365 Customer Voice

In diesem Modul erfahren Kursteilnehmer mehr über Dynamics 365 Customer Voice, einem leistungsstarken Tool zum Erfassen und Analysieren der Kundenstimmung.

Lektionen

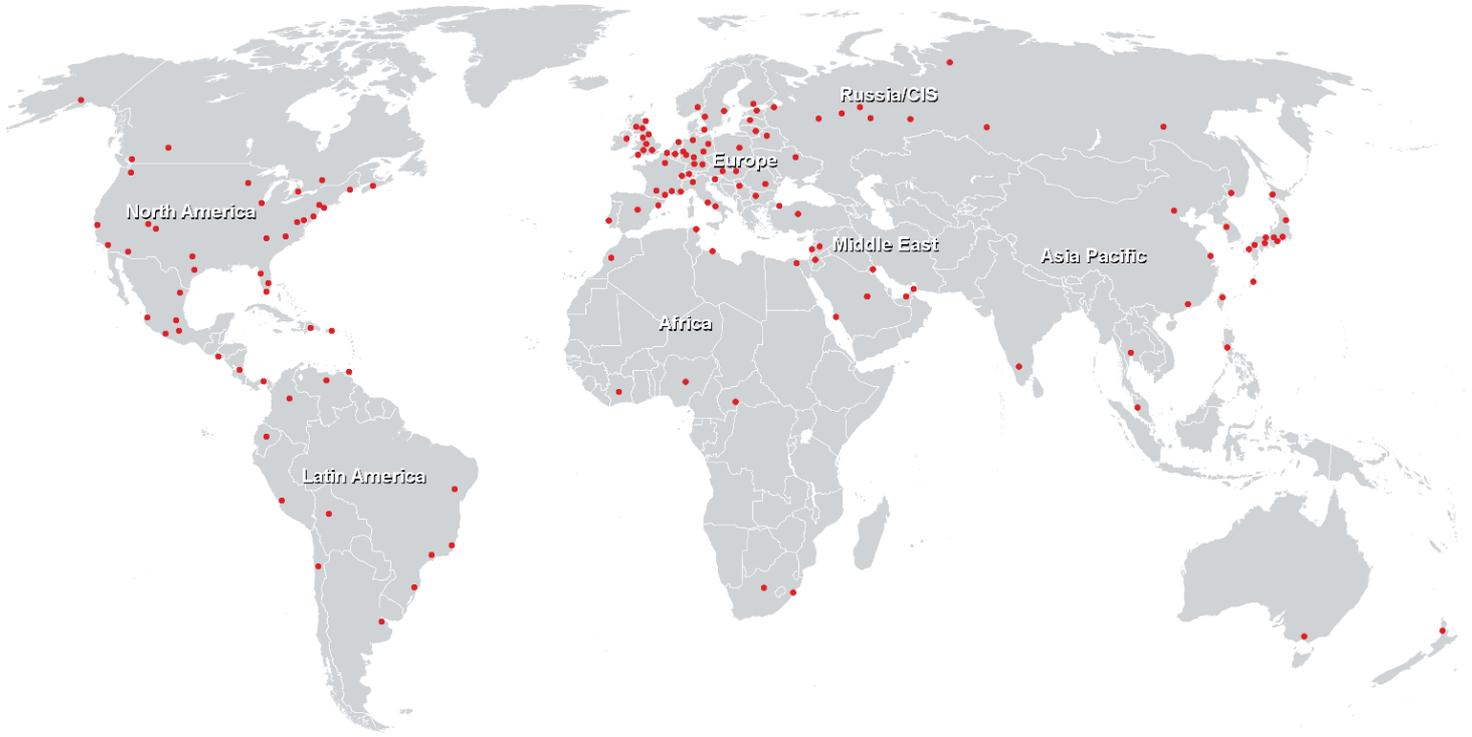
- Erstellen eines Umfrageprojekts mit Dynamics 365 Customer Voice
- Erstellen von Umfragen mit Dynamics 365 Customer Voice
- Senden von Dynamics 365 Customer Voice-Umfragen

Nach Abschluss dieses Moduls werden die Teilnehmer in der Lage sein:

- Umfrageprojekten zum Organisieren und Erstellen von Umfragen einrichten
- Umfragen mit Variablen und Entitäten erstellen
- Dynamics 365 Custom Voice-Umfragen mithilfe mehrerer Verfahren senden



Weltweite Trainingscenter



Fast Lane Institute for Knowledge Transfer GmbH

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

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