

Introduction to sales in Dynamics 365 (AB-6003)

ID AB-6003 Prix CHF 690,- (Hors Taxe) Durée 1 jour

A qui s'adresse cette formation

Ce cours est conçu pour les professionnels qui souhaitent améliorer et automatiser les processus métier à l'aide de Dynamics 365 applications d'engagement client, tout en tirant parti de l'interconnexion native avec Microsoft 365. Il est idéal pour ceux qui cherchent à unifier les profils, à créer des parcours clients personnalisés avec des Dynamics 365 assistés par l'IA et à améliorer l'efficacité de vente par le biais des fonctionnalités de ventes pilotées par l'IA.

Pré-requis

Il n'y a pas de pré-requis pour suivre cette formation

Objectifs

À l'issue de la formation, vous serez en mesure de :

- Améliorer et automatiser les processus métier à l'aide des applications d'engagement client de Dynamics 365, tout en tirant parti de l'interconnectivité native avec Microsoft 365.
- Unifier les profils et personnaliser les parcours clients grâce à Dynamics 365 Customer Insights assisté par l'IA.
- Améliorer l'efficacité commerciale grâce aux fonctionnalités de vente basées sur l'IA de Dynamics 365 Sales.

Contenu

Les fondamentaux des applications d'engagement client Dynamics 365

- Introduction
- Les applications d'engagement client Dynamics 365
- Les fonctionnalités transverses des applications d'engagement client
- Navigation dans les applications d'engagement client
- La fonctionnalité Chronologie (Timeline)
- Exercice - Navigation dans les applications Dynamics 365
- Les invites dans Dynamics 365 avec Copilot Chat

- La sécurité dans les applications d'engagement client
- L'assistant IA de remplissage de formulaires
- L'assistant de communication pour les actions quotidiennes

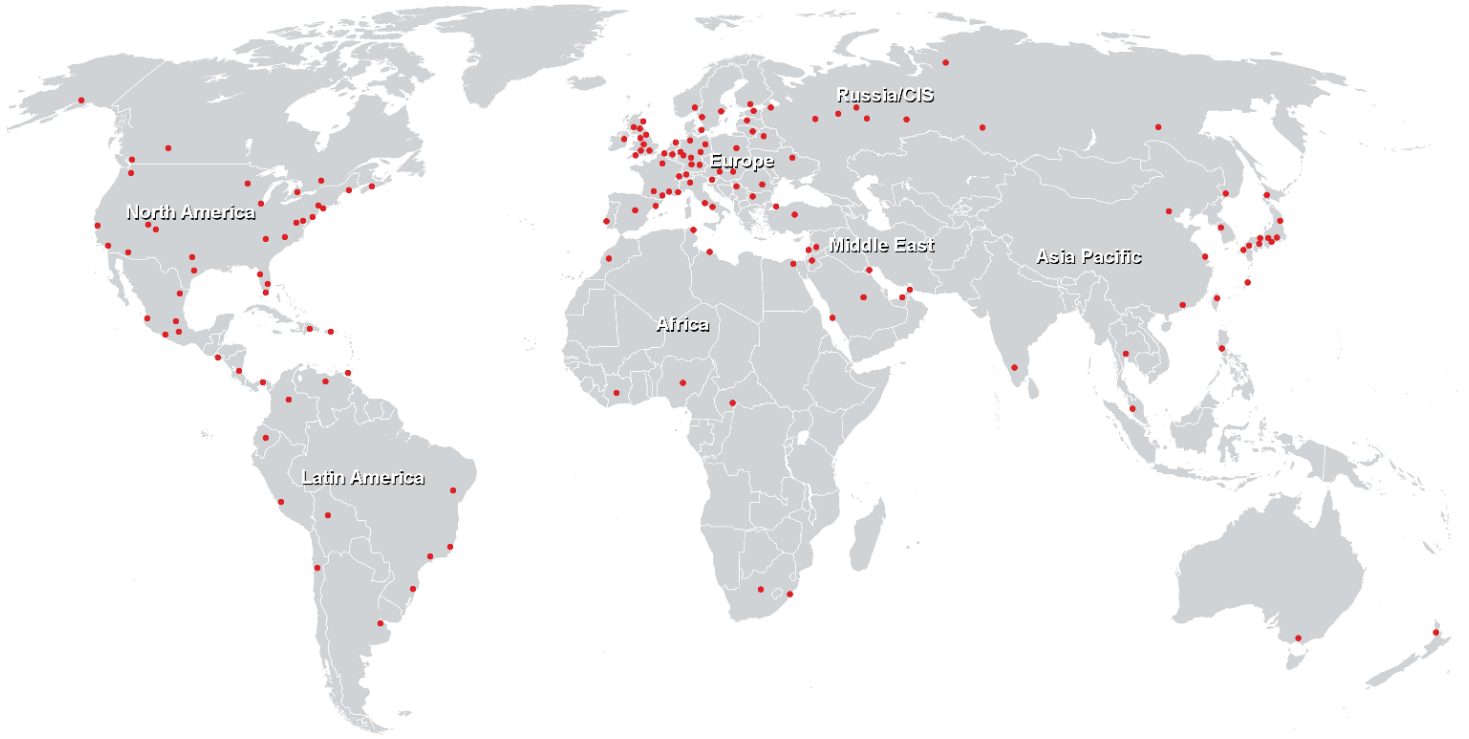
La génération de prospects dans Dynamics 365

- Introduction
- Les cas d'usage de Customer Insights - Journeys
- La génération et la maturation des prospects
- Les segments
- Les e-mails marketing
- Les formulaires
- Les parcours clients
- Exercice - Création et utilisation d'un modèle de parcours de maturation
- Simulation - Création d'un parcours client
- La gestion des événements

La qualification des prospects dans Dynamics 365

- Introduction
- Les cas d'usage de Dynamics 365 Sales
- Le processus de transformation d'un prospect en opportunité
- L'IA appliquée à la prospection commerciale
- Les listes de travail et les séquences
- Le Sales Qualification Agent
- Le Sales Research Agent
- Sales dans Microsoft 365 Copilot pour la prospection
- Exercice - Utilisation de la liste de travail Sales Accelerator
- L'application mobile Sales
- LinkedIn Sales Navigator
- Le processus complet de qualification assistée par l'IA

Centres de formation dans le monde entier



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>