



Microsoft Dynamics 365 Sales (MB-210T01)

ID MB-210T01 Prix CHF 800,- (Hors Taxe) Durée 2 jours

A qui s'adresse cette formation

- Toute personne chargée de découvrir, de capturer les exigences, d'engager des experts du domaine et des parties prenantes, de traduire des exigences et de configurer la solution et les applications. Le consultant fonctionnel met en œuvre une solution à l'aide de capacités prêtes à l'emploi, d'une extensibilité sans code, d'une application et d'intégrations de services.

Cette formation prépare à la/aux certifications

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

Pré-requis

Familiarité avec les applications d'entreprise et désir de les personnaliser et de les mettre en œuvre dans l'entreprise.

Objectifs

À l'issue de ce cours, vous serez capable de :

- Installer et configurer l'application
- Identifier les scénarios de vente communs
- Compléter un cycle de vente
- Configurer le catalogue de produits
- Gérer des dossiers clients
- Utiliser des outils d'analyse avec des données clients

Contenu

Module 1: Aperçu de ventes

Dans ce module, les étudiants apprendront les bases des ventes dans Dynamics 365. Ils installeront et configureront l'application et découvriront également les rôles de sécurité, les mots clés et le modèle de données.

- Aperçu des ventes
- Configuration des ventes
- Résumé du module

Module 2: Travailler avec des opportunités

Dans ce module, les étudiants apprendront à gérer des dossiers de données des clients, à utiliser les outils de vente intégrés et à prendre l'initiative des opportunités.

- Gérer les clients
- Travailler avec des opportunités
- Intelligence incorporée
- Livres de lecture
- Outils de vente intégrés
- Résumé du module

Module 3: Des devis aux commandes

Dans ce module, les étudiants apprendront à utiliser les devis et les commandes pour profiter davantage de Dynamics 365 pour les ventes afin de gérer les opportunités de ventes jusqu'aux accords conclus.

- Aperçu sur le traitement des commandes
- Gérer le catalogue de produits
- Créer et gérer des devis
- Créer et gérer des commandes et des factures
- Résumé du module

Module 4: Analyses et perspectives de vente

Dans ce module, les étudiants apprendront à créer et utiliser des objectifs, à intégrer à PowerBI et à permettre l'IA des ventes.

- Aperçu
- Power BI
- IA pour les ventes
- Résumé du module



Centres de formation dans le monde entier



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>