

Empower sellers with Dynamics 365 Sales (MB-280T02)

ID MB-280T02 Prix CHF 1 680,- (Hors Taxe) Durée 2 jours

A qui s'adresse cette formation

Ce cours est conçu pour les professionnels de l'informatique ou des ventes qui souhaitent apprendre à tirer parti de Dynamics 365 Sales et de Microsoft Copilot for Sales pour leurs organisations.

Pré-requis

- Les stagiaires doivent avoir des connaissances de base en principes de vente.
- Les stagiaires doivent être familiers avec la suite d'expérience client Dynamics 365, y compris Dynamics 365 Sales et Dynamics 365 Customer Insights. Ils doivent également avoir une expérience de base dans la configuration des applications basées sur des modèles.

Objectifs

À l'issue de cette formation, vous devrez être en mesure de :

- Configurer et utiliser Dynamics 365 Sales pour mettre en place des stratégies de gestion des prospects et des opportunités.
- Organiser votre catalogue de produits et traiter les commandes de vente.
- Exploiter les fonctionnalités de vente relationnelle, le Sales Accelerator et Sales Insights pour améliorer l'efficacité des ventes.
- Configurer et déployer Microsoft Copilot for Sales pour aider les vendeurs à l'intérieur et à l'extérieur de Dynamics 365 Sales.
- Mettre en place et utiliser les outils d'accélération des ventes dans Dynamics 365 Sales pour optimiser la gestion des opportunités commerciales.
- Déployer des outils et applications complémentaires pour enrichir l'expérience Dynamics 365 Sales et améliorer la productivité des équipes de vente.
- Utiliser les informations alimentées par l'IA pour prendre des décisions stratégiques basées sur les analyses des ventes.

Contenu

Empower sellers with Dynamics 365 Sales (MB-280T02)

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>