

Dynamics 365 - Mise en oeuvre du module Ventes

Configurer Dynamics 365 pour répondre aux besoins de l'entreprise

 Présentiel ou en classe à distance

Durée : 2 jours (14 h)
+ activité à distance

Réf. : MSMB210

Prix inter : 1.525,00 € HT

Forfait intra : 5.040,00 € HT

Formation officielle



Depuis ses débuts, Dynamics 365 a évolué en une solution robuste de gestion de la relation client, intégrant la technologie la plus moderne pour optimiser les processus commerciaux. Aujourd'hui, dans un monde en constante mutation numérique, les métiers de la consultation fonctionnelle Dynamics 365 exigent une expertise approfondie. La maîtrise de l'installation, de la configuration et de l'adaptation du module Ventes est devenue cruciale. Cette formation s'aligne parfaitement avec cette réalité. Elle vous équipera avec les compétences essentielles pour comprendre les scénarios de vente, concevoir des cycles de vente complets, configurer des catalogues produits, et gérer efficacement les enregistrements clients. De plus, elle vous armera de connaissances pour utiliser au mieux les outils d'analyse et garantir la sécurité des données, répondant ainsi aux besoins actuels du marché de manière proactive. Cette formation prépare à la certification Microsoft Certified Dynamics 365 Sales Functional Consultant Associate.

Les objectifs de la formation

- Comprendre comment installer et configurer le module Ventes
- Savoir identifier les scénarios communs de vente
- Concevoir un cycle de vente complet
- Être capable de configurer le catalogue produit
- Comprendre comment gérer les enregistrements clients
- Savoir utiliser les outils d'analyse avec les droits d'accès utilisateurs de gestionnaire de données client et en utilisant les fonctionnalités de sécurité

A qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

- Consultant fonctionnel Dynamics 365

Prérequis

- Être familiarisé avec Power Platform et les applications Dynamics 365 basées sur des modèles
- Être familiarisé avec le processus de vente et les services commerciaux
- Il est conseillé de suivre la formation "Microsoft Power Platform - Consultant fonctionnel" (MSPL200)
- Disposez-vous des compétences nécessaires pour suivre cette formation ? Testez-vous !

Programme

1 - Installer et configurer Dynamics 365 Sales

- Présentation
- Installer et configurer l'application
- Utiliser les options de personnalisation
- Paramétrer des rôles de sécurité
- Contrôles des connaissances

2 - Gérer les prospects avec Dynamics 365 Sales

- Gérer les leads avec Dynamics 365 Sales
- Gérer les opportunités avec Dynamics 365 Sales
- Suivre les interactions clients grâce aux activités

3 - Gérer les commandes et le catalogue de produits avec Dynamics 365 Sales

- Gérez et organisez votre catalogue de produits avec Dynamics 365 Sales
- Traiter les commandes clients avec Dynamics 365 Sales
- Gérer des opportunités dans Dynamics 365

4 - Gérer les objectifs et les prévisions avec Dynamics 365 Sales

- Définir et suivre les objectifs individuels dans Dynamics 365 Sales
- Gérer les prévisions dans Dynamics 365 Sales

5 - Analyser les données de Dynamics 365 Sales

- Analyser les données dans Dynamics 365 Sales
- Analyser les données avec Power BI
- Configurer le catalogue de produits

6 - Travailler avec Dynamics 365 Sales Insights

- Démarrer avec Sales accelerator
- Démarrer avec Dynamics 365 Sales Insights

7 - Créer des enquêtes avec Dynamics 365 Customer Voice

- Créer un projet d'enquête
- Créer des enquêtes avec Dynamics 365 Customer Voice
- Envoyer des enquêtes Dynamics 365 Customer Voice

8 - Étendre Dynamics 365 Sales avec des outils et des services supplémentaires

- Démarrer avec l'application mobile Dynamics 365 Sales
- Utiliser les services Microsoft 365 avec Dynamics 365 Sales

Evaluation

- Pendant la formation, le formateur évalue la progression pédagogique des participants via des QCM, des mises en situation et des travaux pratiques. Les participants passent un test de positionnement avant et après la formation pour valider leurs compétences acquises.

Les points forts de la formation

- Une pédagogie basée sur l'alternance de phases théoriques, de retours d'expérience et d'échanges.
- L'expertise de spécialistes de la technologie Dynamics 365.
- La qualité d'une formation officielle Microsoft (support de cours numérique en anglais).
- 100% des participants à cette formation se sont déclarés satisfaits ou très satisfaits au cours des 12 derniers mois.

Dates et villes 2024 - Référence MSMB210

A distance

du 11 juil. au 12 juil.

du 24 oct. au 25 oct.

Paris

du 11 juil. au 12 juil.

du 24 oct. au 25 oct.