

Formation MS Dynamics 365 Customer Engagement - Gestion des ventes

Objectifs de la formation MS Dynamics 365 Gestion des ventes

Cette formation est délivrée dans les conditions définies par Microsoft : en partenariat avec un centre de formation agréé Microsoft Learning, formateur certifié Microsoft, lab officiel Microsoft, support de cours officiel Microsoft.

L'objectif d'une organisation qui décide de mettre en place un CRM est généralement l'amélioration de son efficacité commerciale. Il s'agit ainsi d'accroître la productivité des équipes de ventes, d'améliorer la perception client tout en offrant des outils de reporting et de pilotage aux utilisateurs de la solution. En plus de proposer une expérience utilisateur de haute facture grâce à son interface particulièrement séduisante, Dynamics 365 répond parfaitement à ces attentes et offre à travers son module de gestion des ventes une multitude de fonctionnalités visant à atteindre ce macro objectif d'amélioration de la performance de l'entreprise.

Plus concrètement cette formation vous apportera les compétences et connaissances nécessaires pour:

- Installer et configurer l'application MS Dynamics 365
- Identifier les scénarios communs de vente
- Compléter un cycle de vente avec MS Dynamics 365
- Savoir configurer le catalogue produit
- Gérer les enregistrements clients avec l'outil
- Utiliser les outils d'analyse avec les droits d'accès utilisateurs de gestionnaire de données client et en utilisant les fonctionnalités de sécurité

À qui s'adresse cette formation ?

Public :

Capital Social: 50000 DT **MF:** 1425253/M/A/M/000 **RC:** B91211472015
Tél. / Fax.: +216 73362 100 **Email:** contact@itgate-training.com **Web:** www.itgate-training.com
Adresse : 12 Rue AbdelkadeurDaghrir - Hammam Sousse 4011 – Tunisie



ITgate

Training

Your Gateway to Excellence

Ce cours cible tout consultant fonctionnel Dynamics 365 Customer Engagement, responsable pour réaliser la découverte, le captage des besoins, traiter des sujets impliquant les experts et les acteurs principaux, traduire des besoins et enfin configurer des solutions et des applications. Le consultant fonctionnel implémente une solution en utilisant les fonctionnalités natives, l'extensibilité sans écriture de code et l'intégration d'application et de service.

Prérequis :

Pour suivre ce cours dans de bonnes conditions il vous faut avoir des connaissances globales de Microsoft Windows et de Microsoft Office et Comprendre les processus et pratiques d'un CRM.

Contenu du cours MS Dynamics 365 Gestion des ventes

Vue générale des ventes

Dans ce module vous apprendrez les bases de la vente dans Dynamics 365, les rôles de sécurité, les termes clés ainsi que le modèle de données.

Présentation de la vente

Configuration du module de vente

Installation et configuration de l'application vente

Identifier les scénarios communs de vente

Travailler avec les opportunités

Dans ce module vous apprendrez à gérer les données d'enregistrement client, à utiliser les outils intégrés de vente et à transformer un prospect en opportunité.

Gérer les clients

Travailler avec les opportunités

Intelligence intégrée

Les playbooks

Outils intégrés de vente

Création des enregistrements clients

Utilisation de l'outillage de vente

Des devis aux commandes

Dans ce module vous apprendrez à utiliser les devis et les commandes pour utiliser subséquemment Dynamics 365 pour gérer les opportunités de vente conclues.

Vue d'ensemble du processus de commandes

Gestion du catalogue produit

Création et gestion de devis

Création et gestion de commandes et de factures

Création et utilisation du catalogue produit

Ajout de devis aux opportunités

Conclure une vente par une commande

Analyse des ventes et interprétations

Dans ce module vous apprendrez à créer des objectifs, à intégrer Power BI et à activer Sales AI.

Présentation de Power BI

Intelligence Artificielle pour la vente

Création et utilisation d'objectifs

Intégration de Power BI

Activer les fonctionnalités d'IA pour la vente

Travaux Pratiques

L'apprentissage par la pratique : les participants sont amenés à réaliser de nombreux ateliers pratiques leur permettant d'acquérir une première expérience concrète de l'utilisation de MS Dynamics 365.



ITgate
Training

Your Gateway to Excellence

Capital Social: 50000 DT **MF:** 1425253/M/A/M/000 **RC:** B91211472015
Tél. / Fax.: +216 73362 100 **Email:** contact@itgate-training.com **Web:** www.itgate-training.com
Adresse : 12 Rue AbdelkadeurDaghrir - Hammam Sousse 4011 – Tunisie