

Accelerate sales pipelines with AI in Dynamics 365 (AB-210)

Durée: 3 Jours **Réf de cours: M-AB210** **Méthodes d'apprentissage: Intra-entreprise & sur-mesure**

Résumé:

Accelerate sales outcomes by leveraging AI-driven insights and automation within Dynamics 365 to optimise pipelines and customer engagement.

This course teaches learners how to design, configure, and govern AI enhanced sales solutions using Dynamics 365 Sales, Microsoft Copilot, and AI agent capabilities to support sellers across the lead to cash process. Learners translate business requirements into practical, AI first seller workflows that improve productivity, forecasting accuracy, and decision making while aligning with organizational revenue goals, governance standards, and responsible AI practices.

Company Events

These events can be delivered exclusively for your company at our locations or yours, specifically for your delegates and your needs. The Company Events can be tailored or standard course deliveries.

Public visé:

This course is designed for professionals who want to learn how to build AI-enhanced sales solutions using Dynamics 365 Sales, Microsoft Copilot, and AI agents. It is ideal for students who want to understand how modern sales teams use AI to manage leads, opportunities, forecasting, and seller productivity. Learners may have a general understanding of sales processes or Dynamics 365 but are looking to develop the skills needed to translate business requirements into practical, AI-powered sales workflows while following governance and responsible AI practices.

Objectifs pédagogiques:

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ■ After this course participants should be able to: ■ Understand how AI enhances sales processes within Dynamics 365 ■ Leverage AI-driven insights to identify and prioritise high-value opportunities ■ Optimise sales pipelines using predictive analytics and automation | <ul style="list-style-type: none"> ■ Enhance customer engagement through data-driven personalisation ■ Automate routine sales tasks to improve efficiency and productivity ■ Use intelligent recommendations to guide next-best actions and decisions ■ Analyse sales performance and pipeline health using AI-powered tools |
|---|--|

Pré-requis:

Participants should have:

- Basic understanding of sales concepts and processes
- Familiarity with Dynamics 365 Sales or the Dynamics 365 customer experience suite
- General awareness of business applications and CRM workflows
- Foundational knowledge of AI concepts is helpful but not mandatory

Test et certification

None

Après cette formation, nous vous conseillons le(s) module(s) suivant(s):

None

Contenu:

Module 1: Configure Dynamics 365 Sales for AI-powered selling

- Transform customer experiences with AI in Dynamics 365 apps
- Discover Dynamics 365 Sales as an AI-powered sales solution
- Set up and configure Dynamics 365 Sales

Module 2: Generate and qualify leads using AI in Dynamics 365 Sales

- Nurture and generate leads in Dynamics 365 Sales
- Qualify leads using the Sales Qualification Agent in Dynamics 365 Sales
- Engage with customers through text messages in Dynamics 365 Sales

Module 3: Win deals with AI-powered sales execution in Dynamics 365 Sales

- Set up the product catalog in Dynamics 365 Sales
- Manage opportunities and process sales orders in Dynamics 365 Sales
- Close deals using AI agents in Dynamics 365 Sales
- Analyze sales performance using AI, forecasting, and dashboards in Dynamics 365 Sales

Module 4: Extend Dynamics 365 Sales with AI and Power Platform tools

- Get started with the Dynamics 365 Sales mobile app
- Use Microsoft 365 services with model-driven apps and Microsoft Dataverse

Extend Dynamics 365 apps with Power Platform and Copilot Studio

Autres moyens pédagogiques et de suivi:

- Compétence du formateur : Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées et ont au minimum cinq ans d'expérience d'animation. Nos équipes ont validé à la fois leurs connaissances techniques (certifications le cas échéant) ainsi que leur compétence pédagogique.
- Suivi d'exécution : Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est signée par tous les participants et le formateur.
- En fin de formation, le participant est invité à s'auto-évaluer sur l'atteinte des objectifs énoncés, et à répondre à un questionnaire de satisfaction qui sera ensuite étudié par nos équipes pédagogiques en vue de maintenir et d'améliorer la qualité de nos prestations.

Délais d'inscription :

- Vous pouvez vous inscrire sur l'une de nos sessions planifiées en inter-entreprises jusqu'à 5 jours ouvrés avant le début de la formation sous réserve de disponibilité de places et de labs le cas échéant.
- Votre place sera confirmée à la réception d'un devis ou "*****booking form*****" signé. Vous recevrez ensuite la convocation et les modalités d'accès en présentiel ou distanciel.
- Attention, si cette formation est éligible au Compte Personnel de Formation, vous devrez respecter un délai minimum et non négociable fixé à 11 jours ouvrés avant le début de la session pour vous inscrire via moncompteformation.gouv.fr.

Accueil des bénéficiaires :

- En cas de handicap : plus d'info sur globalknowledge.fr/handicap
- Le Règlement intérieur est disponible sur globalknowledge.fr/reglement