

Dynamics 365 for Customer Engagement for Sales

Durée: 1 Jour Réf de cours: M-MB210

Résumé:

Cette formation permet aux participants d'acquérir les compétences et connaissances nécessaires pour gérer le traitement des clients et des clients potentiels ; le suivi des données par rapport aux objectifs de vente, l'automatisation de vos meilleures pratiques, l'apprentissage à partir de vos données et plus encore.

En utilisant les options d'automatisation et de personnalisation de l'application, les participants apprendront comment permettre aux vendeurs d'être les plus productifs possible.

Mise à jour : 15.12.2022

Public visé:

Cette formation s'adresse au consultant fonctionnel Dynamics 365 Customer Engagement est responsable de la découverte, de la saisie des exigences, de l'engagement des experts en la matière et des parties prenantes, de la traduction des exigences et de la configuration de la solution et des applications. Le consultant fonctionnel met en œuvre une solution en utilisant des capacités prêtes à l'emploi, une extensibilité sans code et des intégrations d'applications et de services.

Objectifs pédagogiques:

- A l'issue de la formation, les participants seront capables de :
 - Définir la configuration du catalogue de produits
- Décrire les étapes d'installation et de configuration de l'application
 - Traiter les dossiers des clients
 - Expliquer l'utilisation des outils d'analyse des données clients
- Identifier les scénarios de vente courants
- Composer un cycle de vente

Pré-requis:

Etre familier avec les applications commerciales et avoir la volonté de les personnaliser et de les mettre en œuvre pour votre entreprise.

Contenu:

Aperçu des ventes

- Configuration des ventes
- Résumé du module

Travailler avec les opportunités

- Gérer les clients
- Travailler avec les opportunités
- Intelligence intégrée
- Playbooks
- Outils de vente intégrés
- Résumé du module

Des devis aux commandes

- Aperçu du traitement des commandes
- Gestion du catalogue de produits
- Créer et gérer les devis
- Créer et gérer les commandes et les factures
- Résumé du module
- Aperçu du traitement des commandes
- Gestion du catalogue de produits
- Créer et gérer les devis
- Créer et gérer les commandes et les factures
- Résumé du module

Gérer les clients

- Travailler avec les opportunités
- Intelligence intégrée
- Outils de vente intégrés
- Résumé du module

Des devis aux commandes

- Aperçu du traitement des commandes
- Gestion du catalogue de produits
- Créer et gérer les devis
- Créer et gérer les commandes et les factures
- Résumé du module
- Aperçu du traitement des commandes
- Gestion du catalogue de produits
- Créer et gérer les devis
- Créer et gérer les commandes et les factures
- Résumé du module

Analyses et informations sur les ventes

- Vue d'ensemble
- Power BI
- IA pour les ventes
- Résumé du module

Méthodes pédagogiques :

Accès fourni au contenu digital officiel Microsoft

Notez que nous fournissons aux participants un support de cours au format électronique.

Pour profiter pleinement du support électronique dès le 1er jour, nous invitons les participants à se munir d'un PC ou d'une tablette, qu'ils pourront connecter en WiFi dans nos locaux de Rueil, Lyon ou Lille.

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.
- Modalités d'évaluation : le participant est invité à s'auto-évaluer par rapport aux objectifs énoncés.
- Chaque participant, à l'issue de la formation, répond à un questionnaire de satisfaction qui est 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 vous utilisez votre Compte Personnel de Formation pour financer votre inscription, vous devrez respecter un délai minimum et non négociable fixé à 11 jours ouvrés.