

Formation MB-210 Microsoft Dynamics 365 Sales

Durée de la formation : 1 jour(s) / 7 heure(s)

OBJECTIFS

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

Installer et configurer l'application

Identifier les scénarios de vente courants

Concevoir un cycle de vente complet

Configurer le catalogue de produits

Gérer les enregistrements clients

Utiliser des outils d'analyse avec les données clients

PREREQUIS

Connaître les applications métier et vouloir les personnaliser et les implémenter pour votre entreprise

Cette formation ne peut être financée que dans le cadre d'un projet d'entreprise (prise en charge entreprise ou OPCO). Les dossiers à financement personnel et CPF ne sont pas pris en compte.

PUBLIC

Un Dynamics 365 Functional Consultant est chargé de découvrir, de capturer les exigences, d'engager les experts du domaine et les parties prenantes, de traduire des exigences et de configurer la solution et les applications. Le consultant fonctionnel met en œuvre une solution à l'aide de capacités prêtes à l'emploi, d'une extensibilité sans code, d'une application et d'intégrations de services.

Formation MB-210 Microsoft Dynamics 365 Sales

Durée de la formation : 1 jour(s) / 7 heure(s)

PROGRAMME

Configurer Dynamics 365 Sales

Dans ce module, nous allons apprendre à configurer l'application de vente pour répondre aux besoins spécifiques d'une organisation.

Leçons

Configurer les paramètres d'organisation et de gestion

Labo : Labo 1.1 : Valider l'environnement du labo

Après avoir terminé ce module, les étudiants seront capables de :
Installer et configurer l'application de vente.

Identifier les scénarios de vente courants.

Gérer les prospects et les opportunités avec Dynamics 365 Sales

Dans ce module, vous allez apprendre à gérer les enregistrements de données des clients, à utiliser les outils de vente intégrés et à gérer un prospect tout au long du cycle de vie des prospects.

Leçons

Gérer les prospects avec Dynamics 365 Sales

Gérer les opportunités avec Dynamics 365 Sales

Labo : Labo 2.1 : Gérer les clients

Après avoir terminé ce module, les étudiants seront capables de :
Créer des dossiers clients.

Utiliser les outils de vente.

Créer des prospects et des opportunités.

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

Dans ce module, nous allons apprendre à utiliser les devis et les commandes afin de continuer à vous servir de Dynamics 365 Sales pour gérer vos opportunités de vente et les convertir en affaires conclues.

Leçons

Gérer et organiser votre catalogue de produits avec Dynamics 365 Sales

Traiter les commandes avec Dynamics 365 Sales

Après avoir terminé ce module, les étudiants seront capables de :
Créer et utiliser le catalogue de produits.

Ajouter des devis aux opportunités.

Conclure une vente avec une commande.

Gérer les objectifs avec Dynamics 365 Sales

Dans ce module, nous allons apprendre à gérer les objectifs pour suivre le succès de votre organisation commerciale et collecter les métriques clés sur les performances de vente.

Leçons

Définir et suivre des objectifs individuels avec Dynamics 365 Sales

Utiliser des métriques d'objectif dans Dynamics 365 Sales

Après avoir terminé ce module, les étudiants seront capables de :
Utiliser des colonnes de cumul pour définir des métriques de vente.
Suivre les objectifs individuels pour les ventes et les équipes.

Analyser les données Dynamics 365 Sales

Formation MB-210 Microsoft Dynamics 365 Sales

Durée de la formation : 1 jour(s) / 7 heure(s)

Dans ce module, nous allons passer en revue les options d'analytique, décrire les outils de recherche et utiliser Power BI pour consulter et analyser les données de vente.

Leçons

Analyser les données dans Dynamics 365 Sales

Analyse des données avec Power BI

Après avoir terminé ce module, les étudiants seront capables de :

Analyser les données de vente avec les outils Dynamics 365 prêts à l'emploi

Configurer des graphiques et des tableaux de bord pour visualiser les données de vente

Utiliser Power BI et des applications de modèle Power BI pour analyser des données

Utilisation de Dynamics 365 Informations commerciales

Dans ce module, vous découvrirez les fonctionnalités gratuites et premium de Dynamics 365 Informations commerciales, et comment elles peuvent permettre aux vendeurs d'établir des relations plus étroites avec leurs clients et de conclure des ventes plus rapidement.

Leçons

Configurez Sales Insights

Après avoir terminé ce module, les étudiants seront capables de :

Installer et configurer Informations commerciales

Utiliser le studio Assistant

Configurer l'intelligence de productivité

Configurer Informations sur les relations

Configurer des modèles prédictifs

Créer des enquêtes avec Dynamics 365 Customer Voice

Dans ce module, les étudiants vont découvrir Dynamics 365 Customer Voice, outil puissant permettant de recueillir et d'analyser le sentiment des clients.

Leçons

Créer un projet d'enquête avec Dynamics 365 Customer Voice

Créer des enquêtes avec Dynamics 365 Customer Voice

Envoyer des enquêtes Dynamics 365 Customer Voice

Après avoir terminé ce module, les étudiants seront capables de :

Configurer des projets d'enquête pour organiser et créer des enquêtes

Créer une enquête avec des variables et des entités

Envoyer des enquêtes Dynamics 365 Customer Voice en utilisant plusieurs modalités

Formation MB-210 Microsoft Dynamics 365 Sales

Durée de la formation : 1 jour(s) / 7 heure(s)

Prise en compte du handicap

Pour les personnes en situation de handicap, afin de nous permettre d'organiser le déroulement de la formation dans les meilleures conditions possibles, contactez-nous via notre formulaire de contact ou par mail (formation@access-it.fr) ou par téléphone (0320619506). Un entretien avec notre référent handicap pourra être programmé afin d'identifier les besoins et aménagements nécessaires.

Modalités et moyens Pédagogiques, techniques et d'encadrement mis en œuvre

Répartition théorie/pratique : 45%/55%. Cette formation se compose d'une alternance d'apports théoriques, de travaux pratiques s'articulant autour d'une application fil rouge, de démonstrations, de phases d'échanges entre participants et de synthèses de la part du formateur.

Formation accessible à distance de n'importe où et n'importe quand, via un ordinateur type PC disposant d'une connexion à Internet à haut débit (ADSL ou plus).

Pour assurer un démarrage dans les meilleures conditions au premier jour de la formation, notre service logistique se met systématiquement en relation, en amont, avec vous afin de réaliser un test de validation technique et de vous présenter l'environnement de formation.

Pendant toute la durée de la formation, le stagiaire dispose d'une assistance technique et pédagogique illimitée, par e-mail, avec un délai de prise en compte et de traitement qui n'excède pas 24h. En complément, le stagiaire peut planifier un rendez-vous pédagogique avec un formateur expert afin d'échanger sur des éléments de la formation.

La durée de la formation affichée sur cette page est une durée estimée qui peut varier en fonction du profil du stagiaire et de ses objectifs (notamment s'il souhaite valider sa formation par le passage d'un examen de certification).

Durant la formation, le formateur prévoit :

Des démonstrations organisées en modules et en séquences découpées le plus finement possible, en suivant le programme pédagogique détaillé sur cette page ;

Des énoncés et corrigés de travaux pratiques à réaliser tout au long de la formation ;

Des travaux pratiques sont proposés ; la plateforme prévoit l'environnement technique nécessaire à la réalisation de l'ensemble des travaux pratiques ;

Le formateur valide les connaissances acquises après chaque TP ;

Il est proposé un ou plusieurs livres numériques faisant office d'ouvrage(s) de référence sur le thème de la formation.

Validation et sanction de la formation

Une attestation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation sera remise au stagiaire à l'issue de sa formation par courrier électronique.

A la demande, il sera délivré un certificat de réalisation.

Type de formation

Professionalisante ayant pour objectif le perfectionnement, l'élargissement des compétences

Moyens permettant de suivre l'exécution de l'action

Le contrôle de la présence des stagiaires sera assuré par la vérification de l'assiduité des participants. Le stagiaire signera une feuille de présence par demi-journée de formation. Celle-ci sera également signée par le formateur.

Modalité d'évaluation des acquis

Durant la formation, le participant est amené à mettre en pratique les éléments du cours par la réalisation de travaux pratiques réalisés sur PC.

La validation des acquis du stagiaire est faite par le formateur à la fin de chaque atelier. Cette validation individuelle est possible du fait du faible nombre de participants par session de formation (6 personnes maximum).

À la fin de la formation, le stagiaire a donc atteint les objectifs fixés par la formation.

En complément, pour les stagiaires qui le souhaitent, certaines formations peuvent être validées officiellement par l'éditeur en passant un examen de certification.

Access it étant centre d'examen ENI, les examens peuvent être réalisés sur demande à distance ou dans nos locaux de Villeneuve d'Ascq.

Les candidats à la certification doivent produire un travail personnel important en vue de se présenter au passage de l'examen, le seul suivi de la formation ne constitue pas un élément suffisant pour garantir un bon résultat et/ou l'obtention de la certification

Assistance Post-Formation

Toute personne ayant suivi une formation avec Access it bénéficie d'une assistance post-formation d'une durée de 1 mois. Ce nouveau service d'accompagnement permet aux stagiaires rencontrant des difficultés dans la mise en œuvre des connaissances acquises de solliciter l'aide de nos formateurs sur des aspects relatifs aux programmes de formation suivis. Pour en bénéficier, il suffit de se rendre sur la page contact de notre site web et de remplir le formulaire. Une réponse est apportée par mail ou par téléphone dans un délai de 48 heures.

Centre d'Examen

Notre centre de formation agréé Qualiopi bénéficie de l'agrément d'ENI et ICDL pour les certifications informatiques. C'est pour nos clients la garantie de pouvoir suivre des formations préparant à des certifications professionnelles.

Aide à l'orientation

Pour chacune des grandes thématiques couvertes par notre offre de formation, nous proposons via nos spécialistes un rendez-vous physique ou téléphonique qui via un diagnostic permettra aux personnes souhaitant être accompagnées dans le choix d'un programme ou dans la définition d'un parcours de formation une orientation vers les programmes les plus adaptés à leurs besoins et à leur niveau.

Aspects Pratiques

Dès leur inscription, les participants sont contactés par nos services qui s'assurent que les débits internet constatés sur le lieu depuis lequel ils souhaitent se former sont suffisants pour suivre la formation dans des conditions optimales.

À l'occasion de cet appel, nos experts s'assurent également qu'ils disposent du matériel nécessaire pour suivre la formation (PC Portable, webcam, Micro-casque..).

Avant le début de la formation, les participants reçoivent un lien leur permettant d'accéder à la classe virtuelle et leurs identifiants personnels de connexion. Un aide à l'utilisation de la solution de visioconférence utilisée leur est également proposée.

Le jour de la formation, ils se connectent à la classe virtuelle depuis leur navigateur internet. Ils voient et entendent le formateur ainsi que les autres participants et peuvent à tout moment communiquer avec eux.

Ils participent aux échanges et réalisent les ateliers dans les mêmes conditions que s'ils étaient en salle. Grâce à nos outils de prise en main à distance, les formateurs peuvent à tout moment prendre la main sur leurs postes pour les aider ou vérifier leurs TP.

Tout au long de la formation, les participants peuvent bénéficier de l'assistance immédiate de nos experts en composant le numéro qui leur a été communiqué avant la formation.

Des bilans intermédiaires ont lieu en présence des participants du formateur et du référent pédagogique d'Access it afin de vérifier l'état d'avancement de la session, les difficultés rencontrées et permettre d'éventuels actions correctives.

Bénéfices pour les participants

Se former depuis leur lieu de travail ou leur domicile,

Accéder sans se déplacer à la qualité d'une formation délivrée par un formateur consultant ayant une expérience probante sur le sujet animé.

Bénéficier à distance de la richesse d'une formation interentreprises : échanges avec le formateur et les autres participants, partages d'expériences, ateliers pratiques...

Pouvoir se former en toutes circonstances et notamment en cas d'imprévu.

Bénéfices pour l'entreprise

Optimiser ses budgets en limitant les frais de déplacement et d'hébergement.

Proposer à tous ses collaborateurs, quelle que soit leur situation géographique, des formations de qualité (en Inter comme en Intra).

Limiter les temps de déplacement.

Proposer davantage de choix dans les formations à des collaborateurs peu mobiles.

Assurer la montée en compétences de ses collaborateurs quelles que soient les circonstances