

Dynamics 365 Customer Engagement - Module Vente



Durée

2 jours

Cette formation vous présente une vue d'ensemble de Dynamics 365 et pose un socle indispensable pour appréhender, utiliser et personnaliser la solution Dynamics 365 Customer Engagement – Module Vente.

Le but est que chaque participant dispose d'une compréhension approfondie de la plateforme, des fonctionnalités standard ainsi que les principales options qui s'offrent à l'administrateur fonctionnel pour configurer et adapter la plateforme à son entreprise.

Lors de cette formation, chaque participant aura l'opportunité d'étudier concrètement, avec l'appui d'exercices pratiques, l'ensemble des fonctionnalités proposées par le module Vente.

Pendant deux jours, les apprenants sont plongés dans l'outil afin d'apprendre concrètement les bénéfices métier que la plateforme apporte.

Des données structurées permettent d'exploiter les informations du système, en construisant des rapports pertinents pour les décideurs, ainsi que des tableaux de bord pour suivre les activités commerciales. A l'issue de cette formation, les participants sauront personnaliser et automatiser les processus de Dynamics 365, pour accroître la performance de la force de vente, tout en améliorant la relation commerciale avec ses clients.



Objectifs pédagogiques

- Ce module vous formera sur les fonctionnalités de Dynamics 365 Sales et vous permettra d'acquérir l'autonomie nécessaire pour implémenter l'ensemble des processus de vente de votre organisation
- Vous saurez structurer vos données, définir les informations clés à saisir et construire un catalogue produit complété de grilles tarifaires, en vue de générer devis et commandes
- Vous maîtriserez les fonctionnalités de bout en bout, de la gestion de vos prospects à l'envoi de vos commandes, en passant par la transformation de vos prospects en clients, le suivi de vos opportunités et la création de devis



Programme

Jour 1 :

Programme socle

- Module 1 : présentation et introduction de la plateforme Dynamics 365 CE
- Module 2 : paramétrages des principales entités et fonctionnalités

Jour 2 :

Programme ventes

- Module 3 : Processus de vente
- Module 4 : Créer et manager le catalogue produit
- Module 5 : Paramétrer les configurations du module Ventes
- Module 6 : Mettre en place et configurer les processus de ventes
- Module 7 : Mettre en place et configurer Sales Insight

 **Public cible**

Administrateur Fonctionnel CRM, Administrateur CRM, Utilisateur avec pouvoir, Directeur Commercial, Force de Vente

 **Prérequis**

Connaissance des fondamentaux de Dynamics 365

 **Niveau**

Débutant
Intermédiaire

 **Evaluation**

Quiz

 **Modalités d'apprentissage**

Stage pratique en présentiel, classe pratique à distance
Retours d'expérience

 **Mode de délivrance**

Intra et inter

 **Moyens**

Retours d'expérience
Slides
Mise en situation

 **Certification associée**

N/A

 **Session délivrée en**

Français et Anglais

 **Langue(s) des supports**

Anglais

 **Tarifs**

Inter-entreprise : 1 500 €HT par participant
Intra-entreprise : sur demande