

Microsoft Dynamics 365 Sales (Microsoft MB-210)

Cours officiel MB-210, préparation à l'examen

Cours Pratique de 2 jours - 14h

Réf : MDY - Prix 2024 : 1 540€ HT

Avec cette formation, vous apprendrez à installer, configurer et paramétrer l'application Dynamics 365 Sales. Avec cette application, vous pourrez établir des relations solides avec vos clients, effectuer des actions ciblées et conclure des transactions plus rapidement. En utilisant Dynamics 365 Sales, vous assurez le suivi de vos comptes et contacts, développez vos ventes du prospect à la commande et créer des garanties de vente. Vous pouvez également créer des listes et des campagnes marketing, et suivre les incidents de service associés à des comptes ou des opportunités spécifiques.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

- Installer et configurer l'application
- Identifier les scénarios de vente courants
- Concevoir un cycle de vente
- Configurer un catalogue de produits
- Gérer des dossiers de client
- Utiliser les outils d'analytique avec les données client

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Animation de la formation en français. Support de cours et travaux pratiques officiels au format numérique et en anglais. Bonne compréhension de l'anglais à l'écrit.

CERTIFICATION

La réussite de l'examen MB-210 permet d'obtenir la certification "Microsoft Certified - Dynamics 365 Sales Functional Consultant Associate".

LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 02/2023

1) Prise en main de Dynamics 365 Sales

- Installer et configurer l'application Dynamics 365 Sales.
- Gérer les prospects dans Dynamics 365 Sales.
- Gérer les opportunités dans Dynamics 365 Sales.
- Gérer et organiser votre catalogue produit dans Dynamics 365 Sales.
- Traiter les commandes clients dans Dynamics 365 Sales.
- Gérer les relations avec la vente relationnelle dans Dynamics 365 Sales.
- Analyser les données commerciales dans Dynamics 365 Sales.

2) Implémenter la gestion des objectifs

- Définir et suivre des objectifs individuels dans Dynamics 365 Sales et Customer Service.
- Utiliser des mesures d'objectif dans Dynamics 365 Sales et Customer Service.

3) Améliorer Dynamics 365 Sales avec des outils et des applications

- Utiliser les services Microsoft 365 avec des applications pilotées par modèle.
- Utiliser l'Intelligence incorporée dans Dynamics 365 Sales.
- Prise en main de l'application mobile Dynamics 365 Sales.

PARTICIPANTS

Consultant fonctionnel Dynamics 365.

PRÉREQUIS

Solide connaissance de l'entreprise et une première expérience dans l'industrie. Être compétent dans la configuration d'applications Microsoft Power Platform.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils sont agrés par l'éditeur et sont certifiés sur le cours. Ils ont aussi été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum trois à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation des compétences visées en amont de la formation.

Évaluation par le participant, à l'issue de la formation, des compétences acquises durant la formation.

Validation par le formateur des acquis du participant en précisant les outils utilisés : QCM, mises en situation...

À l'issue de chaque stage, ITTCERT fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques. Les participants réalisent aussi une évaluation officielle de l'éditeur. Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le participant a bien assisté à la totalité de la session.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Les ressources pédagogiques utilisées sont les supports et les travaux pratiques officiels de l'éditeur.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez Mme FOSSE, référente handicap, à l'adresse suivante psh-accueil@orsys.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

LES DATES

Nous contacter