



<b>Objectifs</b>	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
<b>Participants</b>	Consultant Fonctionnel Dynamics 365 Sales
<b>Prérequis</b>	Avoir une connaissance des applications commerciales et le désir de les personnaliser et de les mettre en œuvre pour son entreprise - Avoir suivi la formation Microsoft MB-200, Les bases de Microsoft Power Platform et Dynamics 365
<b>Moyens pédagogiques</b>	1 poste par participant - 1 Vidéo projecteur - Support de cours fourni à chaque participant - Ateliers individuels
<b>Méthodes pédagogiques</b>	Approche participative et interactive - Alternance d'apports théoriques et de mises en situation - Accompagnement personnalisé du formateur
<b>Durée</b>	1 jour(s) - 7 heure(s)

**Code : NCI\_11D3E4F**

**Programme :**

**Configuration de Dynamics 365 Sales**

- Installer et configurer l'application de vente.
- Configurer les paramètres d'organisation et de gestion
- Créer et configurer des visualisations de vente
- Identifier des scénarios de vente communs

**Gérer les clients, les prospects et les opportunités**

- Créer des dossiers clients.
- Gérer les clients à l'aide de comptes et de contacts
- Utiliser les outils de vente
- Gérer les prospects
- Gérer les opportunités

**Process sales orders**

- Gérer les devis, les commandes et les factures
- Gérer et organiser le catalogue de produits
- Gérer les prévisions
- Configurer les manuels

**Intégrer les composants avec Dynamics 365 Sales**

- Exploiter Embedded Intelligence dans Dynamics 365 Sales
- Gérer les relations avec la vente sociale

