Enterprise Computing Solutions - Education Services

TRAINING OFFERING

Sie erreichen uns hier

Freistädterstraße 236, A-4040 Linz

Email: education.ecs.at@arrow.com
Phone: +43 1 370 94 40 - 34

MB-210T01: Microsoft Dynamics 365 Sales

CODE:	LÄNGE:	PREIS:
MCS_MB-210T01	8 Hours (1 day)	€1,460.00

Description

Microsoft Dynamics 365 Sales ist eine ganzheitliche Anwendung zum Verwalten von Kund*innen und potenziellen Kund*innen. Mit Dynamics 365 Sales können Organisationen unter anderem Daten für Verkaufsziele nachverfolgen, bewährte Methoden automatisieren und aus Daten Rückschlüsse ziehen. Werden Sie Teil eines Teams global anerkannter Expert*innen, die Sie ausführlich von Lead zu Chance bis hin zum abgeschlossenen Vertrag begleiten. Hier erfahren Sie, wie Sie Vertriebspersonal mithilfe der verfügbaren Automatisierungs- und Anpassungsoptionen der Anwendung zu produktiven Höchstleistungen verhelfen.

Zielgruppe

Zu den Aufgaben des Dynamics 365-Modulbetreuers gehören Netzwerksuche, Erfassen von Bedürfnissen, die Einbeziehung von Fachexperten und Stakeholdern, das Übersetzen von sowie Lösungen und Anwendungen zu konfigurieren. Der Functional Consultant implementiert eine Lösung unter Verwendung von standardisierten Funktionen, codeloser Erweiterbarkeit, Anwendungs- und Service-Integrationen.

Voraussetzungen

Die Lernenden sollten mit modellgesteuerten Dynamics 365-Anwendungen und Power Platform vertraut sein.
Außerdem sollten die Lernenden den Verkaufsprozess und die Vertriebsorganisationen kennen.
Als Voraussetzung für diesen Kurs sind keine Zertifizierungen erforderlich, doch PL-200T00 Power Platform Functional Consultant wird als Ergänzung zu diesem Kurs empfohlen.

Inhalt

Set up and configure Dynamics 365 Sales
- Set up and configure the application
- Use customization options
- Set up security roles

Manage leads with Dynamics 365 Sales
- Dynamics 365 leads overview
- Create Dynamics 365 leads
- Lead management lifecycle
- Lead qualification

Manage opportunities with Dynamics 365 Sales
- Dynamics 365 opportunity overview
- Create Dynamics 365 opportunities
- Account and team selling
- Opportunity management lifecycle
- Lab - Manage opportunities in Dynamics 365

Work with Dynamics 365 Sales insights
- Sales Insights configuration overview
- Create insight cards with Assistant studio
- Work with Assistant studio
- Configure productivity intelligence
- Configure Relationship insights
- Configure predictive models

Manage and organize your product catalog with Dynamics 365 Sales
- Dynamics 365 product catalog overview
- Currencies and currency management
- Define products

- Product families
- Price lists
- Product catalog settings

Process sales orders with Dynamics 365 Sales
- Sales order processing overview
- Quotes and quote management
- Orders and invoices

Analyze Dynamics 365 sales data
- Analytical options overview
- Search tools
- Out-of-box tools
- Power BI
- Use Power BI templates
- Lab - Analyze data

Define and track individual goals in Dynamics 365 Sales and Customer Service
- Overview of goals
- Defining individual goals
- Parent and child goals

Use goal metrics in Dynamics 365 Sales and Customer Service
- Fiscal year settings
- Goal metrics

Test und Zertifizierung

Wichtige Information
Dieses Training bereitet auf Prüfung - MB-210 Microsoft Dynamics 365 Sales vor.
Dieses Training wird seitens Microsoft ab dem 29.11.2024 eingestellt und als Trainingsersatz empfiehlt Microsoft folgende Trainings:
Microsoft Certified: Dynamics 365 Customer Experience Analyst Associate Release date: September 2024
und
Applied Skills for Dynamics 365 Customer Insights Release date: TBD
Diese beiden Trainings befindet sich noch in der Entwicklung seitens Microsoft und werden voraussichtlich ab September 2024 zur Verfügung stehen.

Kurstermine

Auf Anfrage. Bitte kontaktieren Sie uns

Zusätzliche Information

Diese Schulung ist auch als Vor-Ort-Schulung verfügbar. Bitte kontaktieren Sie uns, um mehr zu erfahren.