



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 the application	
	Use customization options	
Set up and configure Dynamics 365 Sales	Set up security roles	Manage leads with Dynamics 365 Sales
		Dynamics 365 opportunity overview
Dynamics 365 leads overview		Create Dynamics 365 opportunities
Create Dynamics 365 leads		Account and team selling
Lead management lifecycle		Opportunity management lifecycle
Lead qualification	Manage opportunities with Dynamics 365 Sales	Lab - Manage opportunities in Dynamics 365
	Sales Insights configuration overview	
	Create insight cards with Assistant studio	
	Work with Assistant studio	
	Configure productivity intelligence	
	Configure Relationship insights	
Work with Dynamics 365 Sales insights	Configure predictive models	
		Dynamics 365 product catalog overview
		Currencies and currency management
		Define products
		Product families
		Price lists
Manage and organize your product catalog with Dynamics 365 Sales	Product catalog settings	
	Sales order processing overview	
	Quotes and quote management	
Process sales orders with Dynamics 365 Sales	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 Fiscal year settings
Parent and child goals Use goal metrics in Dynamics 365 Sales and Customer Service 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.](#)