

Microsoft Dynamics 365 Sales

Código: MB-210T01

Propuesta de Valor: MICROSOFT

Duración: 16 Horas



Microsoft Dynamics 365 Sales es una aplicación completa para gestionar el manejo de clientes y clientes potenciales. Usando Dynamics 365 Sales, las organizaciones pueden realizar un seguimiento de los datos en relación con los objetivos de ventas, automatizar las mejores prácticas, aprender de los datos y mucho más. Utilizando las opciones de automatización y personalización disponibles en la aplicación, aprenderá cómo hacer que el personal de ventas sea más productivo.

AUDIENCIA

- Un Dynamics 365 Functional Consultant es responsable de realizar el descubrimiento, capturar los requerimientos, involucrar a los expertos en la materia y a los interesados, traducir requerimientos y configurar la solución y las aplicaciones. El Consultor Funcional implementa una solución utilizando capacidades fuera de lo común, extensibilidad sin código, integraciones de aplicaciones y servicios.

PRE REQUISITOS

- Familiaridad con las aplicaciones empresariales y el deseo de personalizarlas e implementarlas en su negocio.

OBJETIVOS

Adquirir conocimientos en:

- Instalar y configurar la aplicación.
- Identificar escenarios de ventas comunes.
- Completar un ciclo de ventas.
- Configurar catálogo de productos.
- Administrar registros de clientes.
- Utilizar herramientas de análisis con datos del cliente.

CERTIFICACIÓN DISPONIBLE

- Este curso lo prepara para el: **Examen MB-210: Microsoft Dynamics 365 Functional Sales Consultant**. Este examen es un de los requerimientos para la certificación: **Microsoft Certified: Dynamics 365 Sales Associate Functional Consultant**.

CONTENIDO

1. CONFIGURAR DYNAMICS 365 SALES
2. ADMINISTRAR CLIENTES POTENCIALES CON DYNAMICS 365 SALES
3. ADMINISTRAR OPORTUNIDADES CON DYNAMICS 365 SALES
4. TRABAJAR CON DYNAMICS 365 SALES INSIGHTS
5. ADMINISTRAR Y ORGANIZAR SU CATÁLOGO DE PRODUCTOS CON DYNAMICS 365 SALES
6. PROCESAR PEDIDOS DE VENTAS CON DYNAMICS 365 SALES
7. ADMINISTRAR RELACIONES CON VENTA DE RELACIONES EN DYNAMICS 365 SALES
8. ANALIZAR DATOS DE VENTAS DE DYNAMICS 365
9. DEFINIR Y REALIZAR UN SEGUIMIENTO DE OBJETIVOS INDIVIDUALES EN DYNAMICS 365 SALES Y CUSTOMER SERVICE
10. UTILIZAR LAS MÉTRICAS DE OBJETIVOS EN DYNAMICS 365 SALES Y CUSTOMER SERVICE

BENEFICIOS

Después de completar éste módulo, será capaz de:

- Instalar y configurar la aplicación de ventas.
- Identificar los escenarios de venta comunes.