

Microsoft Dynamics 365 Fundamentals (CRM)

Código: MB-910T00

Propuesta de Valor: MICROSOFT

Duración: 8 Horas



Este curso le proporcionará una amplia introducción a las capacidades de participación del cliente de Dynamics 365. Se familiarizará con el concepto de participación del cliente, así como con cada una de las aplicaciones de participación del cliente, incluidas Dynamics 365 Marketing, Dynamics 365 Sales, Dynamics 365 Servicio al cliente, Dynamics 365 Field Service y las capacidades de gestión de relaciones con el cliente (CRM) de Dynamics 365 Project Operations. Este curso incluirá conferencias y laboratorios prácticos.



AUDIENCIA

- Las personas en diferentes roles y en diversas etapas de sus carreras pueden beneficiarse de este curso de fundamentos. Esto incluye a los profesionales de TI, las partes interesadas del negocio y otros que quieran estar expuestos a las capacidades de participación del cliente de Dynamics 365, estudiantes, recién graduados y personas que cambian de carrera y desean aprovechar Dynamics 365 para pasar al siguiente nivel.



PRE REQUISITOS

- Los estudiantes deben tener una comprensión fundamental de los principios de participación del cliente y las operaciones comerciales. La comprensión de la computación en la nube es útil, pero no es necesaria.



OBJETIVOS

- Describir las capacidades y la funcionalidad de Dynamics 365 Marketing.
- Describir las capacidades y la funcionalidad de Dynamics 365 Sales.
- Describir las capacidades y la funcionalidad de Dynamics 365 Customer Service.
- Describir las capacidades y la funcionalidad de Dynamics 365 Field Service.
- Describir las capacidades y la funcionalidad de Dynamics 365 Project Operations (CRM).



CERTIFICACIÓN DISPONIBLE

- Este curso lo prepara para el: **Examen MB-910: Microsoft Dynamics 365 Fundamentals (CRM)**. Este examen es uno de los requerimientos para la certificación: **Microsoft Certified: Dynamics 365 Fundamentals (CRM)**.



CONTENIDO

1. DESCRIBIR LOS CONCEPTOS BÁSICOS DE LAS APLICACIONES DE INTERACCIÓN CON EL CLIENTE DE DYNAMICS 365
2. DESCRIBIR LAS ACTIVIDADES COMPARTIDAS Y LAS OPCIONES DE INTEGRACIÓN EN LAS APLICACIONES DE INTERACCIÓN CON EL CLIENTE DE DYNAMICS 365
3. EXPLORAR DYNAMICS 365 MARKETING
4. DESCRIBIR LAS APLICACIONES DE DYNAMICS 365 MARKETING
5. EXPLORAR DYNAMICS 365 SALES
6. DESCRIBIR LAS CAPACIDADES DE DYNAMICS 365 SALES Y APLICACIONES RELACIONADAS
7. EXPLORAR DYNAMICS 365 CUSTOMER SERVICE
8. DESCRIBIR LAS CAPACIDADES DE DYNAMICS 365 CUSTOMER SERVICE Y APLICACIONES RELACIONADAS
9. EXPLORAR DYNAMICS 365 FIELD SERVICE
10. DESCRIBIR LAS CAPACIDADES DE PROGRAMACIÓN DE DYNAMICS 365 FIELD SERVICE Y LAS APLICACIONES RELACIONADAS



BENEFICIOS

- Al finalizar el curso, usted aprenderá los conceptos de participación del cliente, así como con cada una de las aplicaciones de participación del cliente, incluidas Dynamics 365 Marketing, Dynamics 365 Sales, Dynamics 365 Servicio al cliente, Dynamics 365 Field Service y las capacidades de gestión de relaciones con el cliente (CRM) de Dynamics 365 Project Operations.