



ExecuTrain

Impulsamos tu talento tecnológico



MICROSOFT

RED HAT

VIRTUALIZACIÓN

CIBERSEGURIDAD

DESARROLLO

OFFICE

BIG DATA

BLOCK CHAIN

BASES DE DATOS

GESTIÓN DE
SERVICIOS IT

CLOUD
COMPUTING

METODOLOGÍAS
EN PROYECTOS

SISTEMAS
OPERATIVOS

Y MÁS...



www.executrain.com.mx



¿Por qué ExecuTrain?

ExecuTrain es un proveedor de entrenamiento corporativo a nivel internacional y líder mundial en la capacitación empresarial. Contamos con más de 30 años de Experiencia y con más de 75 mil personas capacitadas a nivel Nacional.

Te guiamos en la definición de tus requerimientos de capacitación, en las diferentes etapas:

- ✓ Detección de necesidades, evaluación de conocimientos, plan de capacitación y seguimiento posterior para elegir el plan de capacitación como tú lo necesitas.
- ✓ El **más amplio catálogo de cursos**, desde un nivel básico hasta los niveles de conocimientos más especializados.
- ✓ En ExecuTrain el material y la **metodología están diseñados por expertos en aprendizaje humano**. Lo que te garantiza un mejor conocimiento en menor tiempo.
- ✓ Tú puedes confiar y estar seguro del aprendizaje porque nuestro **staff de instructores es de primer nivel**, algunos de los cuales son consultores en reconocidas empresas.
- ✓ No pierdas tu tiempo, los cursos están diseñados para un aprendizaje práctico.

Nuestro compromiso es que tú aprendas, si no quedas satisfecho con los resultados del programa, podrás volver a tomar los cursos hasta tu entera satisfacción o la devolución de tu dinero.

Modalidad de Servicio



Cursos en Fecha Calendario

Súmate a nuestros grupos en fechas públicas.



Cursos Privados

On site, en nuestras instalaciones o en línea con instructor en vivo.



Autoestudio con soporte de instructor

Cursos en modalidad autoestudio, con acceso 24/7 a la plataforma de estudio, con soporte de instructor y foros de ayuda

AB-210/ Accelerate sales pipelines with AI in Dynamics 365

En este curso se enseña a los alumnos a diseñar, configurar y gestionar soluciones de ventas mejoradas con inteligencia artificial utilizando Dynamics 365 Sales, Microsoft Copilot y las capacidades de agente de IA para apoyar a los vendedores en el proceso de cliente potencial a efectivo. Los alumnos traducen los requisitos empresariales en flujos de trabajo prácticos de vendedores de inteligencia artificial que mejoran la productividad, la precisión de la previsión y la toma de decisiones, al tiempo que se alinean con los objetivos de ingresos de la organización, los estándares de gobernanza y las prácticas de inteligencia artificial responsables.

Perfil del Público

Este curso está diseñado para profesionales que desean aprender a crear soluciones de ventas mejoradas con IA mediante Dynamics 365 Sales, Microsoft Copilot y agentes de IA. Es ideal para los alumnos que quieran comprender cómo los equipos de ventas modernos usan la inteligencia artificial para administrar clientes potenciales, oportunidades, previsión y productividad del vendedor. Los alumnos pueden tener una comprensión general de los procesos de ventas o Dynamics 365, pero buscan desarrollar las aptitudes necesarias para traducir los requisitos empresariales en flujos de trabajo de ventas prácticos con tecnología de inteligencia artificial, al tiempo que siguen las prácticas de gobernanza y de inteligencia artificial responsable.

Rol de trabajo: Analista de negocios Consultor funcional

Requisitos Previos

- Conocimientos básicos de los sistemas CRM
- Familiaridad con los procesos de ventas
- Conocimientos básicos de Dynamics 365 Sales
- Conocimientos de herramientas controladas por inteligencia artificial en ventas
- Familiaridad con Microsoft Power Platform
- Experiencia con servicios de Microsoft 365

Módulos

Transformación de experiencias de clientes con IA en aplicaciones de Dynamics 365

Las aplicaciones de Dynamics 365 Customer Engagement proporcionan a su organización las herramientas para ofrecer experiencias de cliente destacadas, desde el primer contacto hasta la fidelidad a largo plazo. En este módulo, explore cómo funcionan conjuntamente sales,

customer service, contact center, Customer Insights y Field Service en una plataforma compartida, y cómo las características de inteligencia artificial como Copilot y los agentes de IA ayudan a los equipos a actuar sobre información, automatizar el trabajo rutinario y centrarse en lo que más importa.

- Introducción
- Aplicaciones de experiencia del cliente de Dynamics 365 en el recorrido de una organización
- Trabajar con otras aplicaciones de Dynamics 365 en una solución de interacción con el cliente
- Exploración de componentes de IA en aplicaciones de Dynamics 365
- Uso responsable de la inteligencia artificial con Dynamics 365
- Valoración del módulo
- Resumen

Descubre Dynamics 365 Sales como una solución de ventas potenciada por inteligencia artificial

Explore cómo Dynamics 365 Sales usa agentes de inteligencia artificial, Copilot y automatización para ayudar a su equipo de ventas a trabajar de forma más inteligente y cerrar más ofertas.

- Introducción
- Diseñar una estrategia de ventas impulsada por IA
- Navegar en Dynamics 365 Sales
- Administrar clientes
- Copilot en Dynamics 365 Sales
- Uso de agentes en Dynamics 365 Sales
- Valoración del módulo
- Resumen

Configurar Dynamics 365 Sales

Dynamics 365 Sales combina CRM con IA para ayudar a los vendedores a crear relaciones más sólidas, priorizar las oportunidades adecuadas y cerrar las ofertas más rápido. Este módulo le guía a través de la configuración de la aplicación, desde los roles de licencia y seguridad a Copilot, las características de inteligencia y los agentes de inteligencia artificial.

- Introducción
- Preparación para la implementación de Dynamics 365 Sales
- Configurar roles de seguridad

- Configurar la aplicación
- Configuración de características de colaboración
- Configurar Copilot en Sales
- Configuración de características de IA en Dynamics 365 AI Hub
- Configuración de características de inteligencia
- Configurar el acelerador de ventas
- Valoración del módulo
- Resumen

Nutrir y generar clientes potenciales en Dynamics 365 Sales

Configure la administración de clientes potenciales en Dynamics 365 Sales para capturar, nutrir y priorizar clientes potenciales. Explore los métodos de creación de clientes potenciales, incluida la integración con Customer Insights, configure la puntuación de clientes potenciales predictivos y use Copilot para exponer información que ayude a los vendedores a centrarse en los clientes potenciales adecuados.

- Descripción general de clientes potenciales de Dynamics 365
- Crear clientes potenciales en Dynamics 365
- Administración del ciclo de vida de clientes potenciales
- Calificación de clientes potenciales
- Usar Copilot con clientes potenciales
- Laboratorio: Trabajar con clientes potenciales de Dynamics 365
- Herramientas de administración de datos de clientes potenciales
- Valoración del módulo
- Resumen

Calificar clientes potenciales mediante el Agente de calificación de ventas en Dynamics 365 Sales

El equipo de ventas no debe dedicar horas a investigar clientes potenciales antes de tener una sola conversación significativa. El Agente de calificación de ventas de Dynamics 365 Sales hace eso para ellos. Investiga clientes

potenciales, evalúa el ajuste en su perfil de cliente objetivo y, en modo de automatización completa, interactúa con los clientes potenciales directamente antes de entregar los más prometedores a los vendedores. En este módulo, configurará e implementará el agente, interpretará lo que aparece en los registros de leads y usará el panel de análisis para mantener su calibración con el tiempo.

- Introducción
- Introducción al Agente de calificación de ventas
- Configurar el Agente de calificación de ventas
- Solución de problemas y supervisión del Agente de calificación de ventas
- Interpretar las acciones de los agentes sobre los clientes potenciales
- Comprobación de conocimiento
- Resumen

Interactuar con clientes a través de mensajes de texto en Dynamics 365 Sales

Enviar y recibir mensajes de texto es una forma efectiva para que los vendedores se comuniquen con clientes potenciales. Los mensajes de texto son rápidos, prácticos y permiten respuestas rápidas. Además, la mensajería de texto facilita a los vendedores mantener el contacto con sus clientes, ya que pueden responder rápidamente preguntas o inquietudes y proporcionarles actualizaciones e información sobre productos y servicios. Con Dynamics 365 Sales, los vendedores pueden interactuar con los clientes a través de la característica de mensajes de texto.

- Introducción
- Configurar el proveedor de mensajería de texto
- Editar números de teléfono
- Agregar una opción de mensaje de texto a los formularios personalizados.
- Administrar conversaciones de mensajes de texto
- Compruebe sus conocimientos
- Resumen

Configuración del catálogo de productos en Dynamics 365 Sales

Obtenga información sobre cómo configurar y administrar el catálogo de productos en Dynamics 365 Sales para admitir precios coherentes y ventas eficientes en toda la organización.

- Introducción
- Exploración del catálogo de productos
- Definir productos, familias y agrupaciones
- Configurar listas de precios y descuentos
- Administrar la configuración del catálogo
- Prueba de conocimientos
- Resumen

Administración de oportunidades y procesamiento de pedidos de ventas en Dynamics 365 Sales

Configure y administre oportunidades en Dynamics 365 Sales desde la creación hasta el cierre. Agregue productos y precios a las oportunidades, use Copilot para obtener información y preparación de reuniones, procesar cotizaciones y pedidos, y personalizar formularios de oportunidad.

- Introducción
- Exploración de oportunidades en Dynamics 365 Sales
- Gestionar el ciclo de vida de la oportunidad
- Adición de productos y configuración de precios
- Usar Copilot con oportunidades
- Procesar presupuestos, pedidos y facturas
- Prueba de conocimientos
- Resumen

Cierre de ofertas con agentes de IA en Dynamics 365 Sales

Los vendedores no deben pasar sus días persiguiendo el estado de las negociaciones, dando seguimiento manualmente a las cotizaciones sin respuesta o adivinando qué

oportunidades están a punto de enfriarse. En este módulo, configurará dos agentes de IA en Dynamics 365 Sales que realizan el trabajo por ellos: el Agente de oportunidad de ventas, que supervisa continuamente la canalización para riesgos y expone las ofertas que necesitan atención, y el Agente de cierre de ventas, que contacta de manera autónoma con los clientes para mantener las ofertas en movimiento hacia el cierre. Al final, el equipo de ventas tiene inteligencia artificial trabajando en segundo plano para que los vendedores puedan centrarse en las conversaciones que realmente cierran las ofertas.

- Introducción
- Introducción a los agentes de inteligencia artificial de oportunidades
- Configuración del agente de oportunidades de ventas
- Configuración del agente de cierre de ventas
- Monitorización e interpretación de las perspectivas del agente
- Comprobación de conocimiento
- Resumen

Análisis del rendimiento de las ventas mediante inteligencia artificial, previsión y paneles en Dynamics 365 Sales

Cuando se pierde una previsión y nadie lo vio venir, el problema normalmente no es los datos; es que los datos llegaron demasiado tarde, en el formato incorrecto o en una herramienta que nadie comprueba. En este módulo, configurará las funcionalidades de análisis y previsión en Dynamics 365 Sales para que el equipo pueda detectar los riesgos del flujo de ventas al principio, proyectar ingresos con confianza respaldada por IA y realizar un seguimiento del rendimiento respecto a objetivos reales, todo sin abandonar su flujo de trabajo diario. Al final, Ana y su equipo no solo sabrán lo que sucedió después de que se cierre el trimestre. Sabrán lo que es probable que suceda mientras todavía hay tiempo para actuar.

- Introducción
- Explora el agente de ventas e investigación
- Configuración del agente de investigación de ventas
- Configurar la previsión de ventas predictivas
- Creación y administración de previsiones de ventas
- Exploración de paneles y herramientas de informes
- Establecimiento y seguimiento de los objetivos de ventas
- Evaluación de módulos
- Resumen

Introducción a la aplicación móvil de Dynamics 365 Sales

La aplicación móvil de Dynamics 365 Sales ayuda a los vendedores a establecer mejores relaciones con sus clientes y ser más productivos.

- Introducción
- Implementar la aplicación móvil
- Usar la aplicación móvil
- Administrar registros
- Personalizar vistas de formulario
- Configurar notificaciones de inserción
- Compruebe sus conocimientos
- Resumen

Uso de servicios Microsoft 365 con aplicaciones y Microsoft Dataverse controladas por modelos

Microsoft 365 servicios, como SharePoint y Microsoft Exchange, pueden ayudar a rellenar áreas en las que las aplicaciones controladas por modelos no tienen las herramientas necesarias para ayudar a satisfacer sus necesidades específicas.

- Introducción
- Configurar buzones
- Sincronización del lado del servidor
- Opciones de administración de documentos
- Administración de documentos
- Implementar la aplicación para Outlook

- Configurar Dynamics 365 App for Outlook
- Integración con Microsoft Teams
- Compruebe sus conocimientos
- Resumen

Extensión de aplicaciones Dynamics 365 con Power Platform y Copilot Studio

Dynamics 365 es eficaz de fábrica, pero el impacto real viene cuando lo extiendes. En este módulo, aprenderá a insertar automatización, agentes de inteligencia artificial, análisis en tiempo real y portales orientados al público directamente en Dynamics 365 Sales, Servicio al Cliente, Centro de Contacto, Customer Insights y Field Service. Desde el desencadenamiento de flujos de Power Automate dentro de un formulario hasta conectar tus datos a herramientas de inteligencia artificial externas a través del Protocolo de Contexto del Modelo, te llevarás una comprensión clara de qué es posible y cómo llevarlo a cabo.

- Introducción
- Extensión de Dynamics 365 con agentes de Copilot Studio
- Evaluación de las opciones de conectividad de datos de IA con MCP
- Optimización de flujos de trabajo con Power Automate
- Inserción de experiencias personalizadas con Power Apps
- Destacar información contextual con Power BI
- Habilitación de portales de clientes con Power Pages
- Valoración del módulo
- Resumen