



# 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](http://www.executrain.com.mx)



## ¿Por qué ExecuTrain?

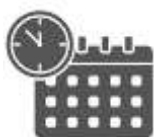
ExecuTrain es un proveedor de entrenamiento corporativo a nivel internacional y líder mundial en la capacitación empresarial. Contamos con más de 30 años de Experiencia y con más de 75 mil personas capacitadas a nivel Nacional.

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

Duración: 7 horas

## AB-6003/ Introduction to sales in Dynamics 365

Este curso le enseñará a mejorar y automatizar los procesos empresariales mediante aplicaciones de involucración del cliente para Dynamics 365, al tiempo que incorporará la interconectividad nativa con Microsoft 365. También aprenderá a unificar perfiles, personalizar recorridos de clientes con la asistencia de inteligencia artificial en Dynamics 365 Customer Insights y a mejorar la eficacia de las ventas a través de funciones impulsadas por inteligencia artificial en Dynamics 365 Sales.

### Perfil del Público

Este curso está diseñado para profesionales que tienen como objetivo mejorar y automatizar los procesos empresariales mediante Dynamics 365 aplicaciones de involucración de clientes, al tiempo que aprovechan la interconectividad nativa con Microsoft 365. Es ideal para aquellos que buscan unificar perfiles, crear recorridos de clientes personalizados con Dynamics 365 Customer Insights asistida por inteligencia artificial, y mejorar la eficacia de la venta a través de características de ventas impulsadas por IA.

**Rol de trabajo:** Propietario del negocio, Usuario profesional, Consultor funcional, Estudiante

### Requisitos Previos

Ninguno

### Módulos

#### Describir los conceptos básicos de las aplicaciones de interacción con el cliente de Dynamics 365

Explore las aplicaciones de dynamics 365 customer engagement para comprender sus características, funcionalidades de integración y herramientas para mejorar la interacción del cliente.

- Introducción
- Descripción de las aplicaciones de involucración de clientes en Dynamics 365

- Describir las funcionalidades entre soluciones de las aplicaciones de involucración de clientes
- Ir a las aplicaciones de interacción con el cliente y navegar por ellas
- Descripción de la característica Cronología en las aplicaciones de interacción con el cliente
- Ejercicio: Navegación por aplicaciones de Dynamics 365
- Explora el uso de indicaciones en las aplicaciones de Dynamics 365 con Copilot Chat
- Descripción de la seguridad en las aplicaciones de involucración de clientes

- Describir el asistente para rellenar formularios de IA
- Gestión de acciones cotidianas con el asistente de comunicaciones.
- Evaluación del módulo
- Resumen

### **Exploración de la generación de leads en Dynamics 365**

Explore las funcionalidades de generación de clientes potenciales y crianza en Dynamics 365 Customer Insights - Journeys, incluidos segmentos, correos electrónicos, formularios, recorridos y administración de eventos.

- Introducción
- Descripción de los casos de uso de Customer Insights: Recorridos
- Describir la generación y la nutrición de clientes potenciales
- Describir segmentos
- Describir el correo electrónico de marketing
- Describir formularios
- Describir recorridos
- Ejercicio: Crear y usar una plantilla de recorrido de consolidación de clientes potenciales
- Simulación: creación de un recorrido del cliente
- Describir la administración de eventos.
- Comprobación de conocimiento
- Resumen

### **Explorar la cualificación de clientes potenciales en Dynamics 365**

Descubra cómo Dynamics 365 Sales facilita la cualificación de clientes potenciales, la prospección asistida por IA y la productividad de los vendedores con Sales Qualification Agent, la lista de trabajo, las secuencias, Copilot y LinkedIn Sales Navigator.

- Introducción
- Describir casos de uso para Dynamics 365 Sales
- Describir el proceso de conversión de cliente potencial a oportunidad

- Describe el uso de la IA en la prospección de ventas
- Describir la lista de trabajo y las secuencias
- Describir el uso del Agente de calificación de ventas en la prospección
- Describe el agente de investigación comercial para la prospección
- Describir el uso de Sales en Microsoft 365 Copilot para la prospección
- Ejercicio: Trabajar con la lista de trabajo del Acelerador de ventas
- Exploración de la aplicación móvil Sales
- Describir LinkedIn Sales Navigator
- Describir el proceso completo de calificación de cliente potencial asistido por IA
- Comprobación de conocimiento
- Resumen

### **Identificar las necesidades de los clientes y explorar las relaciones en Dynamics 365**

En este módulo se explora cómo las funcionalidades con tecnología de inteligencia artificial en Dynamics 365 Sales ayudan a los vendedores a identificar las necesidades de los clientes, comunicarse con las partes interesadas de forma coherente y mantener todos los trato al ritmo correcto mediante el agente de cierre de ventas, el agente de investigación de ventas, Copilot en Microsoft 365, la vista centrada y Microsoft Teams.

- Introducción
- Describir al agente de cierre de ventas
- Describir el uso del Agente de cierre de ventas - Pesquisa
- Descripción del uso del agente de cierre de ventas - Engage
- Describir el uso del agente de investigación de ventas en la involucración del cliente
- Uso de agentes de inteligencia artificial para analizar canalizaciones, calificar clientes potenciales e interactuar con oportunidades
- Describir el uso de Ventas en Microsoft 365 Copilot en la involucración del cliente

- Describir la vista centrada en el proceso de ventas
- Describir la colaboración con Microsoft Teams en el proceso de ventas
- Valoración del módulo
- Resumen

### Explore cómo negociar términos de trato y abordar las objeciones en Dynamics 365 Sales

En este módulo se examina cómo Dynamics 365 Sales y sus herramientas de IA integradas ayudan a los vendedores durante la fase de negociación, incluida la puntuación de oportunidades de Copilot, el catálogo de productos, Sales Close Agent, Sales Research Agent y Microsoft 365 Copilot.

- Introducción
- Describir Copilot en ventas y negociación
- Describir el catálogo de productos en Dynamics 365 Sales
- Describa el Agente de cierre de ventas en una negociación
- Describir el uso del agente de investigación de ventas en la negociación
- Describir el uso de Microsoft 365 Copilot en la negociación
- Describir el proceso de negociación de acuerdos asistidos por IA
- Valoración del módulo
- Resumen y recursos

### Describir cómo cerrar ofertas de clientes en Dynamics 365

Descubra cómo los agentes de IA de Dynamics 365 Sales y Microsoft 365 Copilot ayudan a los vendedores durante la fase crítica de cierre del proceso de ventas mediante inteligencia de oportunidades, coordinación automatizada, supervisión de riesgos y colaboración en equipo.

- Introducción
- Describir el uso del agente de investigación de cierre de ventas en el cierre

- Describa el uso del agente de cierre de ventas en modo de interacción
- Describir el uso del agente de investigación de ventas en el cierre de ventas
- Describir cómo se usa Sales en Microsoft 365 Copilot en el cierre
- Revisión del proceso de cierre de ventas en Dynamics 365 con ayuda de IA
- Valoración del módulo
- Resumen

### Describir la administración de cuentas de ventas en Dynamics 365

En este módulo se presentan las funcionalidades de administración de cuentas de ventas en Dynamics 365, como Customer Insights: datos, perfiles de cliente unificados, medidas, segmentos, predicciones y cómo Copilot y sales Research Agent admiten la administración proactiva de cuentas.

- Introducción
- Describir las funcionalidades principales de Dynamics 365 Customer Insights: datos
- Describir perfiles unificados de clientes
- Describir medidas, segmentos y predicciones
- Describir la predicción del riesgo de abandono y el valor del ciclo de vida del cliente para gestionar cuentas
- Describir cómo usar Dynamics 365 Customer Insights - Data en otras aplicaciones
- Describir Copilot en Sales como parte de la administración de cuentas
- Describir el Agente de investigación de ventas en la administración de cuentas
- Valoración del módulo
- Resumen y recursos

### Exploración de la previsión, la administración de canalizaciones y el análisis en Dynamics 365 Sales

En este módulo se exploran las funcionalidades de previsión y análisis de Dynamics 365 Sales, incluida la administración de canalizaciones, la

inteligencia de relaciones, los agentes de IA y la información controlada por Copilot.

- Introducción
- Describir la previsión en Dynamics 365 Sales
- Descripción de la administración de canalizaciones
- Describa la inteligencia relacional y el análisis
- Describir cómo supervisar los agentes
- Describir Copilot en Sales en previsiones e informes
- Describa el agente de calificación de ventas en la previsión y la elaboración de informes
- Describir el Agente de cierre de ventas para la previsión y la generación de informes
- Ejercicio: Experiencia del flujo de trabajo del supervisor
- Valoración del módulo
- Resumen y recursos

### **Descripción de las funcionalidades compartidas en aplicaciones de interacción con clientes de Dynamics 365**

Examine la integración, las herramientas impulsadas por IA y las características de personalización para adaptar las aplicaciones de gestión de relaciones con clientes Dynamics 365 a los requisitos empresariales.

- Introducción
- Describir las opciones para adaptar las aplicaciones de involucración de clientes para satisfacer las necesidades empresariales
- Mejora de las aplicaciones de involucración del cliente con la integración de Microsoft Power Platform
- Describir las funcionalidades de informes, incluidos gráficos, paneles y vistas
- Descripción de las integraciones de Microsoft 365
- Describir las funcionalidades de Copilot en las aplicaciones de interacción con clientes

- Describir agentes autónomos en Dynamics 365
- Valoración del módulo
- Resumen