



ExecuTrain

Impulsamos tu talento tecnológico

- Aplicaciones Móviles
- Colaboración
- Mejores Practicas
- Sistemas Operativos
- Bases de datos
- Cloud Computing
- Office
- Virtualización
- Big Data
- Desarrollo
- Seguridad

Tel: 33 3647 6622

ventas@executrain.com.mx

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 22 años y más de 62 mil personas capacitadas en zona occidente.

¿Por qué ExecuTrain?

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.
- Nuestra garantía: 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 de Calendario
- Cursos Privados: On site y en nuestras instalaciones.
- Cursos Personalizados: Adaptamos el contenido del curso y su duración dependiendo de la necesidad del cliente.
- E-Training: cursos a distancia de forma interactiva, mejorando la capacidad de aprendizaje de nuestros participantes guiados por un instructor en vivo.

Duración: 7 horas

Curso MB-210 / Microsoft Dynamics 365 Sales

Microsoft Dynamics 365 Sales is an end-to-end application to manage the handling of customers and potential customers. Using Dynamics 365 Sales, organizations can track data against sales goals, automate best practices, learn from data, and more.

Join our team of globally recognized experts as they take you step by step from lead to opportunity to closed deal. Using the application's available automation and customization options you will learn how to enable sales staff to be their most productive selves.

> Objetivos

- Install and configure the application
- Identify common sales scenarios
- Complete a sales cycle
- Configure product catalog
- Manage customer records
- Utilize analytics tools with customer data

> Prerrequisitos

Familiarity of business applications and the desire to customize and implement them for your business.

> Audiencia

A Dynamics 365 Functional Consultant is responsible for performing discovery, capturing requirements, engaging subject matter experts and stakeholders, translating requirements, and configuring the solution and applications. The Functional Consultant implements a solution using out of the box capabilities, codeless extensibility, application and service integrations.

> Esquema del curso

- **Module 1: Configure Dynamics 365 Sales**

In this module, we will learn about configuring the sales application to fit an organization's unique requirements.

- Lessons
 - Configure organization and management settings
 - Create and configure sales visualizations
- After completing this module, you will be able to:
 - Install and configure the sales application.
 - Identify common sales scenarios.

- **Module 2: Manage customers, leads, and opportunities**

In this module, you will learn how to manage customer data records, use built-in sales tools, and take a lead through the lead lifecycle.

- Lessons
 - Manage customers using accounts and contacts
 - Manage leads
 - Manage opportunities
- After completing this module, you will be able to:
 - Create customer records.
 - Use sales tooling.
 - Create leads and opportunities.

- **Module 3: Process sales orders**

In this module, we will learn how to use quotes and orders to further use Dynamics 365 Sales to manage your sales opportunities and turn them into closed deals.

- Lessons
 - Manage quotes, orders, and invoices
 - Manage and organize the product catalog
 - Manage forecasting
 - Configure playbooks
- After completing this module, you will be able to:
 - Create and use the product catalog.
 - Add quotes to opportunities.
 - Complete a sale with an order.

- **Module 4: Integrate components with Dynamics 365 Sales**

In this module, we will learn how to use sales analytics tools to empower the sales team.

- Lessons
 - Leverage Embedded Intelligence in Dynamics 365 Sales
 - Manage relationships with social selling
- After completing this module, you will be able to:
 - Use Embedded Intelligence tools.
 - Manage relationships using social selling tools.