



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

MB-280T02 / Empower sellers with Dynamics 365 Sales

Dynamics 365 Sales ayuda a acelerar los esfuerzos de los equipos de ventas con herramientas de construcción de relaciones e información impulsada por IA. En este curso, los estudiantes aprenderán a configurar y aprovechar Dynamics 365 Sales para preparar a los equipos de ventas para el éxito. Primero, los estudiantes establecerán y configurarán estrategias de gestión de oportunidades y clientes potenciales. Luego, los estudiantes organizarán su catálogo de productos y procesarán pedidos de venta. Por último, los estudiantes aprovecharán las funciones de venta relacional, el acelerador de ventas y Sales Insights. En este curso, los estudiantes también aprenderán a configurar e implementar Microsoft Copilot for Sales, una herramienta de productividad para ayudar a los vendedores dentro y fuera de Dynamics 365 Sales. Este curso es parte de una serie de cuatro cursos (MB-280T01-T04) que se alinean con el examen de certificación MB-280.

Perfil del Público

Este curso está diseñado para profesionales de TI o ventas que quieran aprender a aprovechar Dynamics 365 Sales y Microsoft Copilot for Sales para sus organizaciones. Los estudiantes deben tener conocimientos sobre los principios básicos de ventas. Los estudiantes deben estar familiarizados con el conjunto de experiencias del cliente de Dynamics 365, incluidos Dynamics 365 Sales y Dynamics 365 Customer Insights. También deben tener experiencia básica en la configuración de aplicaciones basadas en modelos.

Rol de trabajo: Analista de negocios Usuario de negocios Consultor funcional
Preparación para el examen: MB-280

Requisitos Previos

Antes de asistir a este curso, los estudiantes deben tener:

- ✓ Un conocimiento básico de cómo navegar por la aplicación Dynamics 365. También es útil estar familiarizado con la creación y gestión de clientes potenciales y oportunidades, así como con el catálogo de productos de Dynamics 365.



Módulos

Trabajar con Dynamics 365 Sales

Genere clientes potenciales, cree oportunidades y utilice inteligencia integrada con Microsoft Dynamics 365 Sales. Esta ruta de aprendizaje cubre los elementos clave de la aplicación Sales.

- **Cree experiencias de cliente potentes para las organizaciones con aplicaciones de Dynamics 365**

Descubra cómo puede utilizar las aplicaciones de interacción con el cliente de Dynamics 365 para ofrecer experiencias de cliente eficaces a sus clientes.

- Introducción
- Aplicaciones de experiencia del cliente de Dynamics 365 en el recorrido de una organización
- Trabaje con otras aplicaciones de Dynamics 365 como parte de una solución de interacción con el cliente
- Trabaje con Copilot en las aplicaciones de interacción con el cliente de Dynamics 365
- Comprueba tus conocimientos
- Resumen

- **Comience a utilizar Dynamics 365 Sales**

Conozca algunos elementos de Dynamics 365 Sales que lo ayudarán a comenzar a trabajar con la aplicación.

- Introducción
- Descripción general de los productos de venta
- Navegar en Dynamics 365 Sales
- Gestionar clientes
- Copiloto en Dynamics 365 Sales
- Marketing en la aplicación
- Comprueba tus conocimientos
- Resumen

- **Configurar y configurar Dynamics 365 Sales**

Dynamics 365 Sales ayuda a los vendedores a construir relaciones sólidas con sus clientes, actuar en función de los conocimientos adquiridos y cerrar ventas más rápido. También ayuda a realizar un seguimiento de las cuentas y los contactos, fomentar las ventas desde el cliente potencial hasta el pedido y crear material de ventas. Este módulo presenta la aplicación Dynamics 365 Sales y explica cómo configurarla.

- Introducción
- Configurar y configurar la aplicación
- Utilice las opciones de personalización
- Gestión de documentos
- Configurar roles de seguridad
- Configurar Copilot en Sales
- Comprueba tus conocimientos
- Resumen

- **Gestionar clientes potenciales con Dynamics 365 Sales**

Las funciones de gestión de clientes potenciales de Microsoft Dynamics 365 le permiten conectarse con sus clientes de una forma totalmente nueva. Este módulo ofrece una descripción general de qué son los clientes potenciales y describe las diferentes opciones para crearlos, administrarlos y trabajar con ellos durante todo su ciclo de vida. También proporciona información sobre cómo calificar y descalificar clientes potenciales. Cuantos más clientes potenciales tenga, mayores serán sus posibilidades de obtener oportunidades y cerrar tratos con éxito.

- Descripción general de clientes potenciales de Dynamics 365
- Crear clientes potenciales de Dynamics 365
- Ciclo de vida de la gestión de clientes potenciales
- Calificación de líderes
- Utilice Copilot con clientes potenciales
- Laboratorio: Trabajar con clientes potenciales de Dynamics 365

- Herramientas de gestión de datos de clientes potenciales
- Comprueba tus conocimientos
- Resumen

- **Gestione oportunidades con Dynamics 365 Sales**

Las funciones de gestión de oportunidades de Microsoft Dynamics 365 facilitan la gestión de oportunidades y la conversión de más clientes potenciales. En este módulo, aprenderá cómo y cuándo se utilizan y gestionan las oportunidades en Dynamics 365. También aprenderá sobre las opciones para crear oportunidades, sus relaciones con otros registros y cómo gestionarlas a lo largo de su ciclo de vida. Al proporcionar una vista completa del cliente, Dynamics 365 le ayuda a cerrar más tratos.

- Descripción general de las oportunidades de Dynamics 365
- Crear oportunidades de Dynamics 365
- Venta de cuentas y equipos
- Ciclo de vida de la gestión de oportunidades
- Utilice Copilot con oportunidades
- Laboratorio: Gestión de oportunidades en Dynamics 365
- Comprueba tus conocimientos
- Resumen

- **Administre y organice su catálogo de productos con Dynamics 365 Sales**

Microsoft Dynamics 365 ayuda a organizar y administrar incluso el catálogo de productos más complejo para respaldar a sus clientes en escenarios de interacción con el cliente (por ejemplo, ventas y servicio de columna). En este módulo, aprenderá a definir productos, familias y paquetes, aprovechar las propiedades de los productos y definir listas de precios. También aprenderá sobre las opciones de precios para lograr una mayor coherencia y eficiencia.

- Descripción general del catálogo de productos de Dynamics 365
- Monedas y gestión de divisas
- Definir productos
- Familias de productos
- Listas de precios

- Configuración del catálogo de productos
- Ejercicio - Configurar el catálogo de productos
- Comprueba tus conocimientos
- Resumen

- **Procesar pedidos de venta con Dynamics 365 Sales**

Puede vender distintos artículos mediante distintos procesos. Sin embargo, debe configurar al menos un proceso de ventas en Microsoft Dynamics 365 Sales. Sin embargo, puede configurar otros procesos para que se adapten a la forma en que funciona su empresa. Utilice el procesamiento de pedidos de venta para automatizar su organización. Cree y administre pedidos y admita distintos procesos de ventas, como la creación y administración de cotizaciones, y el trabajo con pedidos y facturas.

- Descripción general del procesamiento de pedidos de venta
- Cotizaciones y gestión de cotizaciones
- Pedidos y facturas
- Ejercicio - Ciclo de vida del procesamiento de pedidos de venta
- Comprueba tus conocimientos
- Resumen

- **Configurar previsiones en Dynamics 365 Sales**

¿Necesita anticipar la demanda futura, identificar problemas y oportunidades y mejorar el rendimiento general del crecimiento? Configure pronósticos en Dynamics 365 Sales para satisfacer las necesidades de los clientes, minimizar los desperdicios, reducir los costos y mejorar el rendimiento.

- Introducción
- Elaborar previsiones
- Gestionar previsiones
- Configurar funciones avanzadas
- Funciones premium
- Comprueba tus conocimientos
- Resumen

- **Gestionar relaciones con la venta relacional en Dynamics 365 Sales**

Hoy en día, vender consiste en construir relaciones duraderas con los clientes. Los clientes deben verlo como un asesor de confianza al que pueden recurrir cuando necesitan orientación. Construir relaciones consiste en saber quiénes son sus clientes, qué necesitan y cuándo interactuar con ellos. Microsoft Social Engagement y LinkedIn Sales Navigator son ejemplos de aplicaciones que puede integrar con Dynamics 365 para construir estas relaciones. Además, saber qué estrategia de ventas ejecutar en función de situaciones específicas y comprender el estado general de la relación de un cliente con su organización puede ayudar a aumentar el volumen y la cantidad de sus ventas.

- Descripción general
- Acelerador de ventas
- Gestione la salud de las relaciones con Sales Insights
- Navegador de ventas
- Comprueba tus conocimientos
- Resumen

- **Analizar datos de ventas de Dynamics 365**

Microsoft Dynamics 365 cuenta con múltiples opciones analíticas para ayudar a las organizaciones a tomar decisiones comerciales basadas en tendencias y cifras de ventas anteriores. Por ejemplo, las organizaciones pueden definir vistas personalizadas que muestren tipos específicos de datos, usar gráficos para obtener más detalles sobre diferentes registros relacionados con las ventas o incluso analizar datos mediante herramientas externas como Microsoft Excel y Microsoft Power BI.

- Descripción general de las opciones analíticas
- Herramientas de búsqueda
- Herramientas listas para usar
- Power BI
- Utilice plantillas de Power BI
- Laboratorio - Analizar datos
- Comprueba tus conocimientos
- Resumen

- **Configurar y utilizar las capacidades del acelerador de ventas en Dynamics 365 Sales**

Aprenda a configurar Dynamics 365 Sales para usar las funciones del acelerador de ventas. Utilice el acelerador de ventas para que los vendedores puedan crear un flujo de ventas, utilizando recomendaciones automatizadas a lo largo de una secuencia de ventas que ayude a acelerar el proceso de ventas.

- **Configurar el acelerador de ventas en Dynamics 365 Sales**

El acelerador de ventas de Dynamics 365 Sales ofrece a los vendedores una experiencia personalizada que les ayuda a minimizar el tiempo que necesitan dedicar a identificar a qué cliente contactar a continuación. El sistema recopila información de varias fuentes para que los vendedores puedan centrarse en la mejor manera de acercarse a sus clientes. Con el acelerador de ventas, los vendedores pueden vender de forma inteligente creando un flujo de ventas sólido y priorizado, ofreciendo contexto y mostrando recomendaciones automatizadas a lo largo de una secuencia de ventas que ayuda a acelerar el proceso de ventas.

- Introducción
- Configurar el acelerador de ventas
- Administrar tipos de registros y formularios
- Personalizar el espacio de trabajo del acelerador de ventas
- Administrar opciones de filtro
- Administrar opciones de clasificación
- Añadir el widget A continuación a los formularios
- Informes de aceleración de ventas
- Comprueba tus conocimientos
- Resumen

- **Cree secuencias de ventas con Sales Insights**

Los vendedores interactúan con múltiples clientes todos los días. Son responsables de calificar clientes potenciales, nutrir oportunidades y, para ello, deben estar muy concentrados y actuar de manera eficaz y oportuna. Las organizaciones de ventas invierten continuamente en capacitación y entrenamiento continuos para que los vendedores estén

familiarizados con las mejores prácticas y operen de acuerdo con los procesos comerciales recomendados en su organización. Las secuencias ayudan a los vendedores a alinearse con estos procesos al seguir un conjunto predefinido de acciones consecutivas que reflejan las mejores prácticas de su organización de ventas. En este módulo, aprenderá a crear y administrar secuencias para su organización. Los siguientes tutoriales lo ayudarán a comenzar a crear una secuencia básica, conectarla a un registro, modificarla, etc.

- Introducción
- Comience con la lista de trabajo
- Tutorial 1 - Construir una secuencia de ventas
- Tutorial 2 - Conectar una secuencia a un registro
- Tutorial 3 - Desconectar secuencia del registro
- Tutorial 4 - Edición de secuencia de ventas
- Comprueba tus conocimientos
- Resumen

- **Trabajar con segmentos en el acelerador de Dynamics 365 Sales**

En el acelerador de Dynamics 365 Sales, un segmento es una colección de registros que se agrupan en función de determinadas condiciones, como la ubicación, el valor de la oferta, el idioma y el producto. Puede usar segmentos para conectar automáticamente registros a secuencias y crear reglas de asignación para asignar automáticamente vendedores a registros.

- Introducción
- Crear y activar un segmento
- Conectar un segmento a una secuencia
- Ver detalles de un segmento
- Administrar segmentos
- Comprueba tus conocimientos
- Resumen

- **Trabajar con reglas de asignación en el acelerador de Dynamics 365 Sales**

Para ayudar a las organizaciones a asignar registros, Dynamics 365 Sales incluye una función de reglas de asignación. Las organizaciones pueden usar reglas de asignación para que los nuevos clientes potenciales y oportunidades se asignen

automáticamente a los vendedores o equipos de ventas. Este enfoque ayuda a reducir la cantidad de tiempo y esfuerzo que se requiere para asignar registros manualmente, evitar la pérdida de registros sin asignar y equilibrar las asignaciones entre los vendedores.

- Introducción
- Descripción general de la tarea
- Definir usuarios
- Administrar atributos del vendedor en las reglas de asignación
- Crear y activar reglas de asignación
- Administrar reglas de asignación
- Ver y administrar registros no asignados
- Comprueba tus conocimientos
- Resumen

- **Interactúe con los clientes a través de mensajes de texto en Dynamics 365 Sales**

Enviar y recibir mensajes de texto es una forma eficaz para que los vendedores se comuniquen con clientes potenciales. Los mensajes de texto son rápidos, convenientes y permiten respuestas rápidas. Además, el uso de mensajes de texto facilita que los vendedores se mantengan en contacto con sus clientes al responder rápidamente a preguntas o inquietudes y brindar actualizaciones e información sobre productos y servicios. Con Dynamics 365 Sales, los vendedores pueden interactuar con los clientes a través de la función de mensajes de texto.

- Introducción
- Configurar el proveedor de mensajes de texto
- Editar números de teléfono
- Agregar una opción de mensaje de texto a los formularios personalizados
- Administrar conversaciones de mensajes de texto
- Comprueba tus conocimientos
- Resumen

- **Implementar la gestión de objetivos en Dynamics 365 Sales and Customer Service**

Aplique la gestión de objetivos para realizar un seguimiento de sus objetivos individuales, de padres e hijos. Analice los resultados de su gestión de objetivos para tomar mejores decisiones comerciales.

- **Definir y realizar un seguimiento de objetivos individuales en Dynamics 365 Sales and Customer Service**

Defina y realice un seguimiento de sus objetivos relacionados con el servicio al cliente, incluida la identificación de métricas.

- Resumen de objetivos
- Definición de objetivos individuales
- Metas de padres e hijos
- Ejercicio: Medición del éxito del cliente mediante objetivos
- Comprueba tus conocimientos
- Resumen

- **Utilice métricas de objetivos en Dynamics 365 Sales and Customer Service**

Identifique métricas de servicio al cliente, cree métricas de objetivos y trabaje con columnas acumuladas y consultas.

- Descripción general
- Configuración del año fiscal
- Métricas de objetivos
- Ejercicio - Definición de métricas de objetivos
- Comprueba tus conocimientos
- Resumen

Mejore Dynamics 365 Sales con herramientas y aplicaciones

Herramientas como las aplicaciones de Microsoft 365 y la aplicación móvil Dynamics 365 Sales permiten a sus vendedores aprovechar al máximo Dynamics 365 Sales. Esta ruta de aprendizaje cubre las herramientas y aplicaciones adicionales que permiten a su equipo de ventas crear experiencias de cliente cohesivas, incluso desde cualquier lugar.

- **Utilice los servicios de Microsoft 365 con aplicaciones basadas en modelos y Microsoft Dataverse**

Los servicios de Microsoft 365, como SharePoint y Microsoft Exchange, pueden ayudar a llenar áreas donde las aplicaciones basadas en modelos no tienen las herramientas necesarias para satisfacer sus necesidades específicas.

- Introducción
- Configurar buzones de correo
- Sincronización del lado del servidor
- Opciones de gestión de documentos
- Gestión de documentos
- Implementar la aplicación para Outlook
- Configurar la aplicación Dynamics 365 para Outlook
- Integración con Microsoft Teams
- Comprueba tus conocimientos
- Resumen

- **Comience a utilizar la aplicación móvil Dynamics 365 Sales**

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

- Introducción
- Implementar la aplicación móvil
- Utilice la aplicación móvil
- Administrar registros
- Personalizar vistas de formulario
- Configurar notificaciones push
- Comprueba tus conocimientos
- Resumen