

MB-210: Microsoft Dynamics 365 Sales [MB-210T01] training inclusief Examen Voucher

Group Training

Training code	CGAMB210CE
Gesproken taal	Engels
Taal materiaal	Engels
Dagdelen	2
Kosten	€800,00 excl. BTW Geen extra kosten.

Wat is MB-210: Microsoft Dynamics 365 Sales [MB-210T01] inclusief Examen Voucher

Deelnemers voor deze training zijn Dynamics 365 Functional Consultants met verkoopexpertise. Kandidaten zijn verantwoordelijk voor het implementeren van oplossingen die een verkooplevenscyclus ondersteunen om efficiënt en effectief te verlopen en zo te voldoen aan omzetdoelen, bedrijfsstrategieën en bedrijfsdoelstellingen.

Kandidaten zijn verantwoordelijk voor het configureren en uitbreiden van de kernfunctionaliteit van leads, contactpersonen, accounts, opportuniteiten en ondersteunende entiteiten om deze toe te wijzen aan de verkoopprocessen die bij het bedrijf gelden. Ze identificeren mogelijkheden om Power Apps te gebruiken om uniforme ervaringen voor alle apparaten te ontwikkelen, Power Automate voor applicatie-integratie, bedrijfsprocesstromen en andere automatiseringstools om een ??applicatie te bouwen die de lead-to-cash journey ondersteunt en versnelt.

Kandidaten moeten een sterke zakelijke kennis hebben en bij voorkeur first-person ervaring in de verkoopwereld in een of meer verkooprollen.

Deze cursus maakt gebruik van MOC (Microsoft Official Courseware) en wordt gegeven door een ervaren MCT (Microsoft Certified Trainer).

Zie onderstaande modules voor meer informatie:

Module 1: Dynamics 365 Sales configureren

In deze module leren we hoe u de verkoopapplicatie moet configureren om aan de unieke vereisten van een organisatie te voldoen.

Lessen

- Configureer organisatie- en beheerinstellingen
- Creëer en configureer verkoopvisualisaties

Module 2: Beheer klanten, leads en kansen

In deze module leert u hoe u klantgegevensrecords beheert, ingebouwde verkooptools gebruikt en leiding neemt in de levenscyclus van leads.

Lessen

- Beheer klanten met behulp van accounts en contacten
- Beheer leads
- Beheer kansen

?

Module 3: verkooporders verwerken

In deze module leren we hoe u offertes en bestellingen kunt gebruiken om Dynamics 365 Sales verder te gebruiken om uw verkoopkansen te beheren en om te zetten in gesloten deals.

Lessen

- Beheer offertes, bestellingen en facturen
- Beheer en organiseer de productcatalogus
- Beheer prognoses
- Configureer playbooks

Module 4: componenten integreren met Dynamics 365 Sales

In deze module leren we hoe we verkooplanalysetools kunnen gebruiken om het verkoopteam te versterken.

Lessen

- Maak gebruik van Embedded Intelligence in Dynamics 365 Sales
- Beheer relaties met social selling

Voor wie is MB-210: Microsoft Dynamics 365 Sales [MB-210T01] inclusief Examen Voucher

Een Dynamics 365 Functional Consultant is verantwoordelijk voor het uitvoeren van opsporing, het vastleggen van vereisten, het betrekken van materiedeskundigen en belanghebbenden, het vertalen van vereisten en het configureren van de oplossing en applicaties. De Functional Consultant implementeert een oplossing met gebruikmaking van out-of-the-box-mogelijkheden, code-loze uitbreidbaarheid, applicatie- en service-integraties.

Ook ontvang je een Examenvoucher. Meld u vandaag nog aan!

Voorvereisten

Kennis van de bedrijfsapplicaties en de wens deze op maat te maken en te implementeren voor uw bedrijf.

Doelstellingen

Na de training is onderstaande geleerd. De deelnemer kan de volgende taken uitvoeren:

Installeer en configureer de applicatie

- Identificeer veelvoorkomende verkoopscenario's
- Voltooi een verkoopcyclus
- Configureer productcatalogus
- Beheer klantrecords
- Gebruik analysetools met klantgegevens
- Kopieer configuratiegegevens tussen juridische entiteiten
- Gegevens importeren en exporteren en gegevens beheren met Office-integratie
- Gebruik Regression Suite Automation Tool (RSAT)
- Maak gebruikersacceptatietests (UAT) en testplannen
- Creëer en werk met Business Process Modeler (BPM)
- Begrijp hoe u Issue Search kunt gebruiken
- Installeer en configureer de verkoopapplicatie en identificeer algemene verkoopscenario's.
- Maak klantrecords.
- Gebruik verkooptools.
- Creëer leads en kansen, maak en gebruik de productcatalogus.
- Voeg offertes toe aan kansen.
- Een verkoop afronden met een bestelling.
- Gebruik Embedded Intelligence-tools.
- Beheer relaties met behulp van tools voor sociale verkoop.

Indien een copyright van derden van toepassing is op deze training, vind je het copyright op <https://academy.capgemini.nl/trademarks>

Op de producten en diensten die genoemd zijn in dit document zijn de Algemene Voorwaarden van Capgemini Academy van toepassing. Kijk voor de laatste versie op <https://academy.capgemini.com/>. De prijzen van genoemde producten en diensten zijn aan verandering onderhevig. Controleer ook voor de meest recente prijzen, onze website.

Over Academy

De professionals van Capgemini Academy bieden IT'ers wat ze nodig hebben. Onze mensen hebben een scherp oog voor drijfveren, aandacht voor talent en besef van specifieke omstandigheden. Ze bewegen tot beweging. Programma's die hun oorsprong vinden in het dagelijks werk van onze zowel didactisch als inhoudelijk onderlegde trainers wakkeren het vuur aan. Praktijkverhalen die vertellen hoe je problemen met IT en de mensen eromheen nou écht oplost doen de rest.

Een instituut als het onze helpt mensen en organisaties iedere dag weer het beste uit zichzelf en elkaar te halen. Bereidt hen voor op het zelfbewust aangaan van de uitdagingen van morgen. Stimuleert leer- en nieuwsgierigheid. Opdat IT'ers en hun werkgever beter, langer en intensiever met elkaar vooruit kunnen. Tot wederzijds genoegen.

Capgemini Academy. We transform IT professionals
academy.capgemini.nl

IN/3A-018.18