



Microsoft Dynamics 365 Sales (MB-210T01)

ID MB-210T01 Preis 1.390,- € (exkl. MwSt.) **Dauer 2 Tage**

Mit einem eintägigen Hands-on-Workshop und einem Examensvoucher inklusive!

Dieser Kurs beinhaltet einen zusätzlichen abschließenden Praxistag, der Ihnen die Möglichkeit bietet, Ihre erworbenen Kenntnisse anzuwenden und zu validieren. Sie führen an diesem Tag ein praxisorientiertes Projekt vom Design bis zur Implementierung durch. Die praktischen Übungen bereiten Sie gleichzeitig auf das entsprechende Microsoft-Examen vor, der Examensvoucher ist bereits im Kurspreis enthalten.

*Gültig für Termine in Deutschland

Kursüberblick

Microsoft Dynamics 365 Sales ist eine ganzheitliche Anwendung zum Verwalten von Kunden und potenziellen Kunden. Mit Dynamics 365 for Sales können Organisationen unter anderem Daten für Verkaufsziele nachverfolgen, bewährte Methoden automatisieren und aus Daten Rückschlüsse ziehen. Werden Sie Teil eines Teams global anerkannter Experten, die Sie ausführlich von Lead zu Chance bis hin zum abgeschlossenen Vertrag begleiten. Hier erfahren Sie, wie Sie Vertriebspersonal mithilfe der verfügbaren Automatisierungs- und Anpassungsoptionen der Anwendung zu produktiven Höchstleistungen verhelfen.

Zielgruppe

Zu den Aufgaben des Dynamics 365-Modulbetreuers gehören Netzwerksuche, Erfassen von Bedürfnissen, die Einbeziehung von Fachexperten und Stakeholdern, das Übersetzen von sowie Lösungen und Anwendungen zu konfigurieren. Der Functional Consultant implementiert eine Lösung unter Verwendung von standardisierten Funktionen, codeloser Erweiterbarkeit, Anwendungs- und Service-Integrationen.

Empfohlenes Training für die Zertifizierung zum

Microsoft Certified: Dynamics 365 Sales Functional Consultant Associate (MCDSFCA)

Voraussetzungen

Vertrautheit mit Geschäftsanwendungen und das Bestreben, diese für Ihr Unternehmen anzupassen und zu implementieren.

Kursziele

- Die Anwendung installieren und konfigurieren
- Gängige Verkaufsszenarios erkennen
- Einen Verkaufszyklus abschließen
- Einen Produktkatalog konfigurieren
- Verwalten von Debitorendatensätzen
- Analysetools mit Kundendaten verwenden

Kursinhalt

Modul 1: Konfigurieren von Dynamics 365 Sales

In diesem Modul lernen Sie, wie Sie die Verkaufsanwendung so konfigurieren, dass sie die individuellen Anforderungen einer Organisation erfüllt.

Lektionen

- Konfigurieren von Organisations- und Verwaltungseinstellungen

Lab: Lab 1.1: Überprüfen der Labumgebung

Nach Abschluss dieses Moduls werden die Teilnehmer in der Lage sein:

- Die Verkaufsanwendung installieren und konfigurieren
- Gängige Verkaufsszenarios erkennen

Modul 2: Verwalten von Leads und Verkaufschancen mit Dynamics 365 Sales

In diesem Modul erfahren Sie, wie Sie Kundendatensätze verwalten, integrierte Vertriebstools verwenden und einen Lead durch den Leadlebenszyklus begleiten.



Lektionen

- Verwalten von Leads mit Dynamics 365 Sales
- Verwalten von Verkaufschancen mit Dynamics 365 Sales

Lab: Lab 2.1: Verwalten von Kunden

Nach Abschluss dieses Moduls werden die Teilnehmer in der Lage sein:

- Kundendatensätze erstellen
- Verkaufstools verwenden
- Generieren von Leads und Verkaufschancen

Modul 3: Verwalten von Bestellungen und des Produktkatalogs mit Dynamics 365 Sales

In diesem Modul erfahren Sie, wie Sie Angebote und Bestellungen verwenden können, um Dynamics 365 Sales zum Verwalten Ihrer Verkaufschancen zu nutzen und diese in Verkaufsabschlüsse zu überführen.

Lektionen

- Verwalten und Organisieren Ihres Produktkatalogs mit Dynamics 365 Sales
- Verarbeiten von Verkaufsaufträgen mit Dynamics 365 Sales

Nach Abschluss dieses Moduls werden die Teilnehmer in der Lage sein:

- Den Produktkatalog erstellen und verwenden
- Angebote zu Verkaufschancen hinzufügen
- Einen Verkauf mit einer Bestellung abschließen

Modul 4: Verwalten von Zielen mit Dynamics 365 Sales

In diesem Modul lernen Sie, wie Sie Ziele verwalten können, um den Erfolg Ihrer Vertriebsorganisation nachzuverfolgen und Schlüsselmetriken zur Vertriebsleistung zu erfassen.

Lektionen

- Definieren und Nachverfolgen einzelner Ziele mit Dynamics 365 Sales
- Verwenden von Zielmetriken in Dynamics 365 Sales

Nach Abschluss dieses Moduls werden die Teilnehmer in der Lage sein:

- Rollupspalten zum Definieren von Verkaufsmetriken verwenden
- Einzelne Ziele für Vertrieb und Teams nachverfolgen

Modul 5: Analysieren von Dynamics 365 Sales-Daten

In diesem Modul lernen Sie analytische Optionen und Suchtools kennen und verwenden Power BI, um Vertriebsdaten anzuzeigen und zu analysieren.

Lektionen

- Analysieren von Daten in Dynamics 365 Sales
- Analysieren von Daten mit Power BI

Nach Abschluss dieses Moduls werden die Teilnehmer in der Lage sein:

- Vertriebsdaten mit sofort einsetzbaren Dynamics 365 Sales-Tools analysieren
- Diagramme und Dashboards zum Anzeigen von Vertriebsdaten konfigurieren
- Power BI und Power BI-Vorlagen-Apps zum Analysieren von Daten verwenden

Modul 6: Arbeiten mit Dynamics 365 Sales Insights

In diesem Modul lernen Sie die kostenlosen und Premium-Features von Dynamics 365 Sales Insights kennen und erfahren, wie Vertriebsmitarbeiter damit engere Beziehungen zu ihren Kunden aufbauen und Verkäufe schneller abschließen können.

Lektionen

- Konfigurieren von Sales Insights

Nach Abschluss dieses Moduls werden die Teilnehmer in der Lage sein:

- Sales Insights einrichten und konfigurieren
- Mit Assistant Studio arbeiten
- Die Produktivitätsintelligenz konfigurieren
- Verbindungserkenntnisse konfigurieren
- Vorhersagemodelle konfigurieren

Modul 7: Erstellen von Umfragen mit Dynamics 365 Customer Voice

In diesem Modul erfahren Kursteilnehmer mehr über Dynamics 365 Customer Voice, einem leistungsstarken Tool zum Erfassen und Analysieren der Kundenstimmung.



Lektionen

- Erstellen eines Umfrageprojekts mit Dynamics 365 Customer Voice
- Erstellen von Umfragen mit Dynamics 365 Customer Voice
- Senden von Dynamics 365 Customer Voice-Umfragen

Nach Abschluss dieses Moduls werden die Teilnehmer in der Lage sein:

- Umfrageprojekten zum Organisieren und Erstellen von Umfragen einrichten
- Umfragen mit Variablen und Entitäten erstellen
- Dynamics 365 Custom Voice-Umfragen mithilfe mehrerer Verfahren senden

Über Fast Lane



Fast Lane ist weltweit, mehrfach ausgezeichnete(r) Spezialist für Technologie und Business-Trainings sowie Beratungsleistungen zur digitalen Transformation. Als einziger globaler Partner der drei Cloud-Hyperscaler Microsoft, AWS und Google und Partner von 30 weiteren führenden IT-Herstellern bietet Fast Lane beliebig skalierbare Qualifizierungslösungen und Professional Services an. Mehr als 4.000 erfahrene Fast Lane Experten trainieren und beraten Kunden jeder Größenordnung in 90 Ländern weltweit in den Bereichen Cloud, künstliche Intelligenz, Cybersecurity, Software Development, Wireless und Mobility, Modern Workplace sowie Management und Leadership Skills, IT- und Projektmanagement.

Fast Lane Services

- ✓ Highend-Technologietraining
- ✓ Business- & Softskill-Training
- ✓ Consulting Services
- ✓ Managed Training Services
- ✓ Digitale Lernlösungen
- ✓ Content-Entwicklung
- ✓ Remote Labs
- ✓ Talentprogramme
- ✓ Eventmanagement-Services

Trainingsmethoden

- ✓ Klassenraumtraining
- ✓ Instructor-Led Online Training
- ✓ FLEX Classroom – Klassenraum und ILO kombiniert
- ✓ Onsite & Customized Training
- ✓ E-Learning
- ✓ Blended & Hybrid Learning
- ✓ Mobiles Lernen

Technologien und Lösungen

- ✓ Digitale Transformation
- ✓ Artificial Intelligence (AI)
- ✓ Cloud
- ✓ Networking
- ✓ Cyber Security
- ✓ Wireless & Mobility
- ✓ Modern Workplace
- ✓ Data Center



Weltweit vertreten
mit High-End-Trainingszentren
rund um den Globus



Mehrfach ausgezeichnet
von Herstellern wie AWS, Microsoft,
Cisco, Google, NetApp, VMware



Praxiserfahrene Experten
mit insgesamt mehr als
19.000 Zertifizierungen

Deutschland

Fast Lane Institute for Knowledge
Transfer GmbH
Tel. +49 40 25334610
info@flane.de / www.flane.de

Österreich

ITLS GmbH
(ITLS ist ein Partner von Fast Lane)
Tel. +43 1 6000 8800
info@itls.at / www.itls.at

Schweiz

Fast Lane Institute for Knowledge
Transfer (Switzerland) AG
Tel. +41 44 8325080
info@flane.ch / www.flane.ch