



Empower sellers with Dynamics 365 Sales (MB-280T02)

ID MB-280T02 **Preis** 1.390,- € (exkl. MwSt.) **Dauer** 2 Tage

Kursüberblick

Dynamics 365 Sales hilft Teams dabei, ihre Anstrengungen mithilfe von Tools zum Aufbau von Geschäftsbeziehungen und KI-basierten Erkenntnissen zu beschleunigen. In diesem Kurs erfahren die Teilnehmer, wie sie Dynamics 365 Sales konfigurieren und nutzen können, um Vertriebsteams auf Erfolgskurs zu bringen. Als Erstes werden die Kursteilnehmer Strategien für das Lead- und Chancenmanagement entwickeln und konfigurieren. Anschließend werden sie ihren Produktkatalog organisieren und Verkaufsaufträge abwickeln. Schlussendlich werden die Kursteilnehmer Funktionen für beziehungsorientierten Vertrieb, den Sales Accelerator und Sales Insights erkunden. In diesem Kurs lernen die Teilnehmer außerdem, wie sie Microsoft Copilot for Sales – ein Produktivitätstool, das Verkäufer innerhalb und außerhalb Dynamics 365 Sales unterstützt – einrichten und bereitstellen. Dieser Kurs ist Teil einer vierteiligen Kurs-Serie (MB-280T01-T04), die an die MB-280-Zertifizierungsprüfung angepasst ist.

Zielgruppe

Dieser Kurs richtet sich an IT- oder Vertriebsexperten, die erfahren möchten, wie sie Dynamics 365 Sales und Microsoft Copilot for Sales für ihre Organisationen einsetzen können.

Empfohlenes Training für die Zertifizierung zum

Microsoft Certified: Dynamics 365 Customer Experience Analyst Associate (MCDCEAA)

Voraussetzungen

- Teilnehmer sollten die grundlegenden Vertriebsprinzipien kennen.
- Teilnehmer sollten mit der Customer Experience-Suite von Dynamics 365, einschließlich Dynamics 365 Sales und Dynamics 365 Customer Insights vertraut sein. Sie sollten außerdem Grundkenntnisse im Bereich der Konfiguration modellgesteuerter Anwendungen aufweisen.

Kursinhalt

- Mit Dynamics 365 Sales arbeiten
- Vertriebsbeschleunigungs-Funktionen in Dynamics 365 Sales einrichten und verwenden
- Zielverwaltung in Dynamics 365 Sales und Customer Service implementieren
- Dynamics 365 Sales mit Tools und Apps erweitern

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