

Microsoft Dynamics 365 Sales – Intensive Training («MB210»)

Lernen Sie, wie Sie Dynamics 365 für Ihre Vertriebsaktivitäten nutzen können. Dynamics 365 Sales hilft Ihnen den Überblick über Ihre Kunden und Kontakte zu behalten, Ihre Verkäufe vom Lead bis zum Auftrag zu fördern und Marketingmaterial zu erstellen.

Dauer: 2 Tage

Preis: 1'800.– zzgl. 8.1% MWST

Kursdokumente: Offizielle Microsoft-Kursunterlagen und Added Value Content

Herstellercode: MB-210

Inhalt

Microsoft Dynamics 365 Sales ist eine ganzheitliche Anwendung zum Verwalten von Kund:innen und potenziellen Kund:innen. Mit Dynamics 365 Sales können Organisationen unter anderem Daten für Verkaufsziele nachverfolgen, bewährte Methoden automatisieren und aus Daten Rückschlüsse ziehen. Werden Sie Teil eines Teams global anerkannter Expert:innen, 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.

Kursinhalt:

Modul 1: Dynamics 365 Sales einrichten und konfigurieren

- Dynamics 365 Sales hilft Verkäufern dabei, robuste Beziehungen mit Kunden zu entwickeln, anhand von Einsichten zu handeln und schneller Abschlüsse zu erzielen. Es hilft auch dabei, Konten und Kontakte nachzuverfolgen, Verkäufe vom Lead bis zum Auftrag zu führen und Verkaufsmaterialien zu erstellen. In diesem Modul wird die Dynamics-365-Sales-Anwendung vorgestellt und erklärt, wie die Anwendung eingerichtet wird.

Modul 2: Leads mit Dynamics 365 Sales verwalten

- Die Funktionen zum Leadmanagement in Microsoft Dynamics 365 lässt Sie auf ganz neue Weise mit Ihren Kunden in Verbindung treten. Dieses Modul bietet einen Überblick über Leads und eine Beschreibung der verschiedenen Optionen zum Erstellen, Verwalten und Bearbeiten von Leads während ihres gesamten Lebenszyklus. Es enthält auch Informationen zum Qualifizieren und Disqualifizieren von Leads. Je mehr Leads Sie haben, desto grösser sind Ihre Chancen auf Verkaufschancen und den erfolgreichen Abschluss von Geschäften.

Modul 3: Verkaufschancen mit Dynamics 365 Sales verwalten

- Die Funktionen zum Verkaufschancen-Management in Microsoft Dynamics 365 vereinfacht die Verwaltung von Verkaufschancen und die Konvertierung von Leads. In diesem Modul erfahren Sie, wie und wann Verkaufschancen in Dynamics 365 verwendet und verwaltet werden. Ausserdem erfahren Sie, welche Möglichkeiten zum Erstellen von Verkaufschancen bestehen, in welchen Beziehungen sie zu anderen Datensätzen stehen und wie Sie diese über den gesamten Lebenszyklus hinweg verwalten. Durch die Bereitstellung einer vollständigen Ansicht des Kunden können Sie mit Dynamics 365 mehr Deals gewinnen.

Modul 4: Mit Dynamics 365 Sales Insights arbeiten

- Konfigurieren Sie Dynamics-365-Sales-Insights-Daten und arbeiten Sie mit ihnen, um Einblicke in Ihre Kunden zu erhalten. Dieses Modul umfasst die Konfiguration und das Arbeiten mit Sales Insights.

- Microsoft Dynamics 365 hilft bei der Organisation und Verwaltung des komplexesten Produktkatalogs, um Ihre Kunden in Kundenbindungs-Szenarien (z. B. Vertrieb und Spaltenservice) zu unterstützen. In diesem Modul erfahren Sie, wie Sie Produkte, Familien und Pakete definieren, Produkteigenschaften nutzen und Preislisten definieren. Ausserdem erfahren Sie mehr über Preisoptionen für mehr Konsistenz und Effizienz.

Modul 6: Auftragsabwicklung mit Dynamics 365 Sales

- Verschiedene Artikel lassen sich mithilfe unterschiedlicher Prozesse verkaufen. Sie müssen jedoch mindestens einen Vertriebsprozess in Microsoft Dynamics 365 Sales einrichten. Sie können jedoch andere Prozesse einrichten, die der Funktionsweise Ihres Unternehmens entsprechen. Sie können die Verkaufsauftrags-Abwicklung zur Automatisierung Ihrer Organisation verwenden. Erstellen und verwalten Sie Bestellungen und unterstützen Sie verschiedene Verkaufsprozesse wie das Erstellen und Verwalten von Angeboten sowie das Arbeiten mit Bestellungen und Rechnungen.

Modul 7: Beziehungen mit „Relationship Selling“ in Dynamics 365 Sales verwalten

- Heute dreht sich beim Verkaufen alles um den Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen. Kunden sollten Sie als vertrauenswürdigen Berater sehen, an den sie sich wenden können, wenn sie Unterstützung benötigen. Beim Aufbau von Beziehungen müssen Sie Ihre Kunden kennen, wissen, was sie benötigen, und wissen, wann Sie mit ihnen in Kontakt treten müssen. Microsoft Social Engagement und LinkedIn Sales Navigator sind Beispiele für Anwendungen, die Sie in Dynamics 365 integrieren können, um diese Beziehungen aufzubauen. Darüber hinaus kann das Wissen über die richtigen Vertriebsaktivitäten in bestimmten Situationen und ein Verständnis des Gesamtzustands der Kundenbeziehung zu Ihrer Organisation zur Steigerung Ihres Umsatzvolumens und der Verkaufsmenge beitragen.

Modul 8: Verkaufsdaten von Dynamics 365 analysieren

- Microsoft Dynamics 365 hat mehrere Analyseoptionen, mit denen Organisationen auf Grundlage vergangener Verkaufszahlen und Trends Geschäftsentscheidungen treffen können. Beispielsweise können Organisationen benutzerdefinierte Ansichten definieren, die bestimmte Datentypen darstellen, Diagramme verwenden, um zusätzliche Einzelheiten zu verschiedenen vertriebsbezogenen Datensätzen aufzurufen, oder Daten mithilfe externer Tools wie Microsoft Excel und Microsoft Power BI analysieren.

Modul 9: Individuelle Ziele in Dynamics 365 Sales und Customer Service definieren und nachverfolgen

- Definieren und verfolgen Sie Ihre auf den Kundenservice bezogenen Ziele, einschliesslich der Metrikermittlung.

Modul 10: Zielmetriken in Dynamics 365 Sales und Customer Service verwenden

- Identifizieren Sie Kundenservice-Metriken, erstellen Sie Zielmetriken und arbeiten Sie mit Rollupspalten und Abfragen.

Key Learnings

- Konfigurieren von Dynamics 365 Sales
- Verwaltung der wichtigsten Umsatztabellen
- Konfigurieren zusätzlicher Tools und Dienste

Zielpublikum

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.

Anforderungen

Die Teilnehmenden sollten mit modellgesteuerten Dynamics-365-Anwendungen und Power Platform vertraut sein. Ausserdem sollten sie den Verkaufsprozess und die Vertriebsorganisationen kennen. Als Voraussetzung für diesen Kurs sind keine Zertifizierungen erforderlich, doch der Kurs [PL-200: Power Platform Functional Consultant](#) wird als Ergänzung zu diesem Kurs empfohlen.

- [Microsoft Dynamics 365 Fundamentals \(CRM\) – Intensive Training \(«MB910»\)](#)

Zertifizierung

Dieses Intensive Training bereitet Sie vor auf:

- **Prüfung:** «[MB-210: Microsoft Dynamics 365 Sales](#)» für die
- **Zertifizierung:** «[Microsoft Certified: Dynamics 365 Sales Functional Consultant Associate](#)»

Bitte beachten Sie, dass für diese Zertifizierung ausserdem das erfolgreiche Bestehen der Prüfung «[PL-200: Microsoft Power Platform Functional Consultant](#)» nötig ist. Der Kurs [PL-200: Power Platform Functional Consultant](#) bereitet Sie auf diese Prüfung vor.

Haben Sie Fragen oder möchten Sie einen Firmenkurs buchen?

Wir beraten Sie gerne unter 044 447 21 21 oder info@digicomp.ch. Detaillierte Infos zu den Terminen finden Sie unter www.digicomp.ch/weiterbildung-microsoft-technology/microsoft-business-applications-dynamics-365/microsoft-dynamics-365-customer-engagement/kurs-microsoft-dynamics-365-sales-intensive-training-mb-210