

## Microsoft Dynamics 365 Sales – Formation intensive («MB210»)

Grâce à ce cours, découvrez l'utilisation de Microsoft Dynamics 365 Sales, de la construction de relations étroites avec votre clientèle à la conclusion de ventes. Commencez votre préparation de l'examen de certification MB-210.

**Durée:** 2 jours

**Prix:** 1'800.– excl. 8.1% TVA

**Documents :** Support de cours Microsoft officiel et contenu à valeur ajoutée

**Code officiel:** MB-210

### Contenu

Le contenu de cette formation intensive est basé sur le contenu de l'examen « [MB-210: Microsoft Dynamics 365 Sales Functional Consultant](#) ». Commencez à vous préparer dès maintenant à votre formation sur Microsoft Learn. Lors des sessions journalières intensives avec nos experts, vous travaillerez avec les supports de formation officiels Microsoft (plus d'informations à la rubrique « méthodologie et didactique »).

Microsoft Dynamics 365 Sales est une application de bout en bout qui permet de gérer la gestion des clients et des clients potentiels. Grâce à Dynamics 365 Sales, les entreprises peuvent suivre les données par rapport aux objectifs de vente, automatiser les bonnes pratiques, apprendre à partir des données, et bien plus encore. À l'aide des options d'automatisation et de personnalisation disponibles de l'application, vous apprendrez comment permettre aux commerciaux d'être au meilleur de leur productivité.

Dynamics 365 Sales aide les vendeurs à établir des relations solides avec leurs clients, d'agir en fonction d'informations et de conclure des ventes plus rapidement. Il permet également de suivre vos comptes et contacts, développer les ventes du prospect à la commande et créer des garanties de vente.

Dynamics 365 Sales est une application basée sur des modèles et construite sur la plateforme Common Data Services. Elle vous permet ainsi de créer et gérer des applications basées sur des modèles grâce à PowerApps. Cela permet à Dynamics 365 Sales d'être facilement étendue, conviviale et personnalisable afin de répondre aux besoins spécifiques d'entreprises qui effectuent des opérations de vente.

#### Module 1 : Utiliser Dynamics Sales

Générez des prospects, créez des opportunités et utilisez l'intelligence intégrée avec Microsoft Dynamics 365 Sales. Ce module couvre les éléments clés de l'application Sales.

##### Chapitres :

- Prise en main de Dynamics 365 Sales
- Installer et configurer Dynamics 365 Sales
- Gérer les prospects avec Dynamics 365 Sales
- Gérer les opportunités avec Dynamics 365 Sales
- Gérer et organiser votre catalogue de produits avec Dynamics 365 Sales
- Traiter les commandes client avec Dynamics 365 Sales
- Gérer les relations avec la vente relationnelle dans Dynamics Sales
- Analyser les données commerciales de Dynamics 365

#### Module 2 : Implémenter la gestion des objectifs dans Dynamics 365 Sales et Customer Service

Appliquez la gestion des objectifs pour suivre vos objectifs individuels, les objectifs parents et enfants. Analyser les résultats de la gestion de vos objectifs pour prendre de meilleures décisions

commerciales.

#### Chapitres :

- Définir et suivre des objectifs individuels dans Dynamics 365 Sales et Customer Service
- Utiliser des mesures d'objectifs dans Dynamics 365 Sales et Customer Service

### Module 3 : Améliorer Dynamics 365 Sales avec des outils et des applications

Des outils tels que les applications Microsoft 365 et l'application mobile Dynamics 365 Sales permettent à vos vendeurs d'exploiter pleinement le potentiel de Dynamics 365 Sales. Ce module couvre les outils et applications supplémentaires qui permettent à votre équipe commerciale de créer des expériences client cohérentes, même en déplacement.

#### Chapitres :

- Utiliser les services Microsoft 365 avec des applications pilotées par modèle dans les applications d'engagement client Dynamics 365
- Prise en main de l'application mobile Dynamics 365 Sales

## Objectifs

- Installer et configurer Dynamics 365 Sales
- Identifier les scénarios courants de vente
- Compléter un cycle de vente
- Configurer un catalogue de produits
- Gérer les dossiers clients
- Utiliser les outils d'analyse pour analyser les données de la clientèle

## Méthodologie & Didactique

#### Formule d'apprentissage mixte de Digicomp :

- **Pre-study** : dès l'inscription à la formation, vous recevez un accès à Microsoft Learn et vous pouvez dès lors commencer individuellement à vous familiariser avec la matière. Nous vous conseillons de passer en revue toute la matière au moins une fois avant le cours et de vous concentrer plus en détail sur les passages où vous manquez le plus de connaissances.
- **After-study** : après la formation, vous continuez à avoir accès à Microsoft Learn. Vous pouvez ainsi continuer à apprendre et à vous exercer selon vos besoins afin de permettre un apprentissage plus durable et de vous préparer idéalement à l'examen de certification.

## Public cible

Cette formation s'adresse aux personnel de vente, aux account managers, sales administrators, CEO et consultants qui sont actifs dans le domaine des ventes et qui utilisent Microsoft Dynamics CRM ainsi qu'aux personnes qui désirent commencer une préparation en vue de l'examen de certification MB-210.

## Prérequis

Les personnes qui désirent suivre ce cours doivent connaître Power Platform ainsi que les applications Dynamics 365 basées sur des modèles. Elles doivent également être familiarisées avec le processus de vente et les services commerciaux. Aucune certification n'est requise pour suivre ce cours, mais nous recommandons de suivre la formation [PL200](#) en complément.

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

## Certification

Cette formation marque la première étape de préparation à l'examen :

« [MB-210: Microsoft Dynamics 365 Sales Functional Consultant](#) »

La réussite de cet examen permet de décrocher la certification :

« [Microsoft Certified: Dynamics 365 Sales Functional Consultant Associate](#) »

**ATTENTION** : L'examen ne se déroule pas dans le cadre de la formation, vous devrez vous y inscrire séparément. Pratiquer vos nouvelles connaissances en situation réelle augmente considérablement vos chances de réussite à l'examen, c'est pourquoi nous vous conseillons de ne pas passer l'examen tout de suite après votre formation, mais de prendre votre temps et de vous y inscrire lorsque vous serez prêt.

### Inscription à l'examen

Vous avez la possibilité de vous inscrire à un examen que vous passerez soit dans un de nos centres de formation Digicomp, agréés centre de test Pearson Vue, à Lausanne ou Genève, soit depuis chez vous.

**Chez Digicomp** : Inscrivez-vous à l'examen directement sur le site de [Pearson VUE](#) et sélectionnez l'un de nos centres de formation Digicomp (Lausanne ou Genève). Vous pourrez ensuite choisir parmi les créneaux d'examen proposés dans nos centres.

**Chez vous** : Pour passer un examen depuis chez vous, vous devez vous inscrire en passant par [ce lien](#).

Le prix de l'examen est de 216.- (sous réserve de modification par l'éditeur).

Nous conseillons également l'examen « [PL-200: Microsoft Power Platform Functional Consultant](#) ».

Vous pourrez commencer votre préparation à cette examen grâce à notre cours « [Microsoft Power Platform Functional Consultant](#) »

## Avez-vous une question ou souhaitez-vous organiser un cours en entreprise ?

Nous vous conseillons volontiers au +41 22 738 80 80 ou [romandie@digicomp.ch](mailto:romandie@digicomp.ch). Retrouvez toutes les informations détaillées concernant les dates sur [www.digicomp.ch/formations-microsoft-technology/microsoft-business-applications-dynamics-365/microsoft-dynamics-365-customer-engagement/cours-microsoft-dynamics-365-sales-formation-intensive-mb-210](http://www.digicomp.ch/formations-microsoft-technology/microsoft-business-applications-dynamics-365/microsoft-dynamics-365-customer-engagement/cours-microsoft-dynamics-365-sales-formation-intensive-mb-210)