Dynamics 365 – Mise en oeuvre du module Ventes

INFORMATIONS GÉNÉRALES

Type de formation : Formation continue

Éligible au CPF : Non

Domaine : Décisionnel, collaboratif

Action collective : Non

Filière : Microsoft BI

Rubrique : Dynamics CRM

Code de formation : MSMB210

€ Tarifs

Prix public : 795 €

Tarif & financement :
Nous vous accompagnons pour trouver la meilleure solution de financement parmi les suivantes :
Le plan de développement des compétences de votre entreprise : rapprochez-vous de votre service RH.
Le dispositif FNE-Formation.
L'OPCO (opérateurs de compétences) de votre entreprise.
France Travail: sous réserve de l'acceptation de votre dossier par votre conseiller Pôle Emploi.
CPF -MonCompteFormation
Contactez nous pour plus d'information : contact@aston-institut.com

Lieux & Horaires

Durée : 7 heures

Délai d'accès : Jusqu'a 8 jours avant le début de la formation, sous condition d'un dossier d'insciption complet

PRÉSENTATION

Objectifs & compétences

Comprendre comment installer et configurer le module Ventes
Savoir identifier les scenarios communs de vente
Concevoir un cycle de vente complet
Être capable de configurer le catalogue produit
Comprendre comment gérer les enregistrements clients
Savoir utiliser les outils d'analyse avec les droits d'accès utilisateurs de gestionnaire de données client et en utilisant les fonctionnalités de sécurité

Public visé

Consultant fonctionnel Dynamics 365

Pré-requis

Être familier avec les applications d'entreprise et qui souhaitent les personnaliser et les mettre en oeuvre pour leur entreprise Cette formation est destinée aux personnes qui aspirent au rôle d'Administrateur Microsoft 365 Enterprise

Prochaines sessions

Consultez-nous pour les prochaines sessions.

PROGRAMME

VUE GÉNÉRALE DES VENTES
Présentation de la vente
Configurer le module de vente
TRAVAILLER AVEC LES OPPORTUNITÉS
Gérer les clients Travailler avec les opportunités
Intelligence intégrée
Les playbooks
Outils intégrés de vente
DES DEVIS AUX COMMANDES
Vue d'ensemble du processus de commandes
Gestion du catalogue produit
Création et gestion de devis
Création et gestion de commandes et de factures
ANALYSE DES VENTES ET INTERPRÉTATIONS
Créer et utiliser les objectifs
Intégrer Power BI
Activer les fonctionnalités d'IA pour la vente

MODALITÉS

Modalités

Modalités : en présentiel, distanciel ou mixte . Toutes les formations sont en présentiel par défaut mais les salles sont équipées pour faire de l'hybride. – Horaires de 9H à 12H30 et de 14H à 17H30 soit 7H – Intra et Inter entreprise.

Informations non contractuelles - PDF généré le 12/11/2026

Pédagogie : essentiellement participative et ludique, centrée sur l'expérience, l'immersion et la mise en pratique. Alternance d'apports théoriques et d'outils pratiques.
Ressources techniques et pédagogiques : Support de formation au format PDF ou PPT Ordinateur, vidéoprojecteur, Tableau blanc, Visioconférence : Cisco Webex / Teams / Zoom.
Pendant la formation : mises en situation, autodiagnostics, travail individuel ou en sous-groupe sur des cas réels.

Méthode

Fin de formation : entretien individuel.
Satisfaction des participants : questionnaire de satisfaction réalisé en fin de formation.
Assiduité : certificat de réalisation.
Validations des acquis : grille d'evalution des acquis établie par le formateur en fin de formation.

Informations non contractuelles - PDF généré le 12/11/2026