Szkolenie: Microsoft

AB-210T00: Accelerate sales pipelines with AI in Dynamics 365

Cel szkolenia:

Ten kurs uczy, jak projektować, konfigurować i zarządzać rozszerzonymi rozwiązaniami sprzedaży opartymi na sztucznej inteligencji przy użyciu usługi Dynamics 365 Sales, Microsoft Copilot i możliwości agenta sztucznej inteligencji do obsługi sprzedawców w procesie prowadzenia do gotówki. Osoby uczące się przekładają wymagania biznesowe na praktyczne przepływy pracy sprzedawcy oparte na sztucznej inteligencji, które zwiększają produktywność, dokładność prognozowania i podejmowania decyzji, a jednocześnie są zgodne z celami przychodów organizacji, standardami ładu i praktykami odpowiedzialnego używania sztucznej inteligencji.

Profil odbiorców:
Ten kurs jest przeznaczony dla specjalistów, którzy chcą dowiedzieć się, jak tworzyć ulepszone rozwiązania sprzedażowe w zakresie sztucznej inteligencji przy użyciu usługi Dynamics 365 Sales, Microsoft Copilot i agentów sztucznej inteligencji. Jest to idealne rozwiązanie dla studentów, którzy chcą zrozumieć, jak nowoczesne zespoły sprzedaży używają sztucznej inteligencji do zarządzania potencjalnymi klientami, szansami sprzedaży, prognozowaniem i produktywnością sprzedawców. Uczniowie mogą mieć ogólną wiedzę na temat procesów sprzedaży lub usługi Dynamics 365, ale chcą rozwijać umiejętności potrzebne do tłumaczenia wymagań biznesowych na praktyczne przepływy pracy sprzedaży oparte na sztucznej inteligencji, a jednocześnie przestrzegać praktyk związanych z ładem i odpowiedzialnej sztucznej inteligencji.

Plan szkolenia:

- Konfiguracja usługi Dynamics 365 Sales na potrzeby sprzedaży opartej na AI
  - Moduł 1: Transformacja doświadczeń klientów dzięki AI w aplikacjach Dynamics 365
  - Moduł 2: Odkrywanie Dynamics 365 Sales jako rozwiązania sprzedażowego opartego na AI
  - Moduł 3: Konfiguracja i ustawienia Dynamics 365 Sales
- Generowanie i kwalifikowanie potencjalnych klientów przy użyciu AI w Dynamics 365 Sales
  - Moduł 1: Pielęgnowanie i generowanie potencjalnych klientów w Dynamics 365 Sales
  - Moduł 2: Kwalifikowanie potencjalnych klientów przy użyciu agenta kwalifikacji sprzedaży w Dynamics 365 Sales
  - Moduł 3: Angażowanie klientów poprzez wiadomości tekstowe w Dynamics 365 Sales
- Wygrywanie transakcji dzięki realizacji sprzedaży opartej na AI w Dynamics 365 Sales

Compendium Centrum Edukacyjne Spółka z o.o.
ul. Tatarska 5, 30-103 Kraków, tel.: (12) 298 47 77
ul. Postępu 18B, 02-676 Warszawa, tel.: (22) 417 41 70
BNP Paribas Bank Polska S.A.
Oddział w Warszawie
Nr konta: PL 20 1600 1462 1853 6451 3000 0001

- Moduł 1: Konfiguracja katalogu produktów w Dynamics 365 Sales
- Moduł 2: Zarządzanie szansami sprzedaży i przetwarzanie zamówień w Dynamics 365 Sales
- Moduł 3: Zamykanie transakcji przy użyciu agentów AI w Dynamics 365 Sales
- Moduł 4: Analiza wyników sprzedaży przy użyciu AI, prognozowania i pulpitów nawigacyjnych w Dynamics 365 Sales

- Rozszerzanie usługi Dynamics 365 Sales za pomocą AI i narzędzi Power Platform
  - Moduł 1: Wprowadzenie do aplikacji mobilnej Dynamics 365 Sales
  - Moduł 2: Używanie usług Microsoft 365 z aplikacjami opartymi na modelu i Microsoft Dataverse
  - Moduł 3: Rozszerzanie aplikacji Dynamics 365 za pomocą Power Platform i Copilot Studio

Wymagania:

Nie określono na poziomie kursu. Poszczególne ścieżki szkoleniowe sugerują:

- Podstawowe zrozumienie systemów CRM
- Znajomość procesów sprzedaży
- Podstawowe zrozumienie usługi Dynamics 365 Sales
- Znajomość platformy Microsoft Power Platform

Poziom trudności



Certyfikaty:

Uczestnicy otrzymają certyfikaty podpisane przez Microsoft (ukończenie kursu).

Ten kurs pomoże przygotować się do certyfikatu **Microsoft Certified: Dynamics 365 Sales AI Consultant Associate**, który jest dostępny w centrach testowych Pearson VUE.

Prowadzący:

Microsoft Certified Trainer (MCT)

Compendium Centrum Edukacyjne Spółka z o.o.
ul. Tatarska 5, 30-103 Kraków, tel.: (12) 298 47 77
ul. Postępu 18B, 02-676 Warszawa, tel.: (22) 417 41 70
BNP Paribas Bank Polska S.A.
Oddział w Warszawie
Nr konta: PL 20 1600 1462 1853 6451 3000 0001