Szkolenie: Microsoft

MB-280T02: Empower sellers with Dynamics 365 Sales

Microsoft Partner

Cel szkolenia:

Usługa Dynamics 365 Sales pomaga przyspieszyć wysiłki zespołów sprzedaży dzięki narzędziom do tworzenia relacji i analizom opartym na sztucznej inteligencji. W tym kursie uczniowie dowiedzą się, jak skonfigurować i wykorzystać usługę Dynamics 365 Sales w celu skonfigurowania zespołów sprzedażowych w celu osiągnięcia sukcesu. Uczniowie będą ustawiać i konfigurować strategie zarządzania potencjalnymi klientami i szansami sprzedażowymi, organizować katalog produktów i przetwarzać zamówienia sprzedaży, a także korzystać z funkcji sprzedaży relacyjnej, akceleratora sprzedaży i usługi Sales Insights. W tym kursie uczniowie dowiedzą się również, jak skonfigurować i wdrożyć rozwiązanie Microsoft Copilot for Sales.

Profil odbiorców:
Ten kurs jest przeznaczony dla specjalistów IT lub sprzedaży, którzy chcą dowiedzieć się, jak korzystać z usług Dynamics 365 Sales i Microsoft Copilot for Sales w swoich organizacjach. Uczniowie powinni mieć wiedzę na temat podstawowych zasad sprzedaży i znać pakiet środowiska klienta usługi Dynamics 365.

Plan szkolenia:

- Praca z aplikacją Dynamics 365 Sales
  - Moduł 1: Transformacja obsługi klienta za pomocą sztucznej inteligencji w aplikacjach Dynamics 365
  - Moduł 2: Odkrywanie aplikacji Dynamics 365 Sales jako rozwiązania sprzedażowego opartego na sztucznej inteligencji
  - Moduł 3: Ustawianie i konfigurowanie aplikacji Dynamics 365 Sales
  - Moduł 4: Zarządzanie potencjalnymi klientami w aplikacji Dynamics 365 Sales
  - Moduł 5: Zarządzanie szansami sprzedaży w aplikacji Dynamics 365 Sales
  - Moduł 6: Zarządzanie katalogiem produktów w aplikacji Dynamics 365 Sales
  - Moduł 7: Przetwarzanie zamówień sprzedaży za pomocą aplikacji Dynamics 365 Sales
  - Moduł 8: Dobra współpraca z innymi - sprzedaż relacyjna w aplikacji Dynamics 365 Sales
  - Moduł 9: Korzystanie z aplikacji Dynamics 365 Sales Insights
  - Moduł 10: Zarządzanie i administrowanie aplikacją 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

- Konfiguracja i korzystanie z możliwości akceleratora sprzedaży w aplikacji Dynamics 365 Sales
  - Moduł 1: Konfiguracja akceleratora sprzedaży w aplikacji Dynamics 365 Sales
  - Moduł 2: Tworzenie sekwencji sprzedaży za pomocą usługi Sales Insights
  - Moduł 3: Praca z segmentami w aplikacji Dynamics 365 Sales
  - Moduł 4: Praca z notatkami i analizą konwersacji
  - Moduł 5: Konfiguracja i przeglądanie analiz i raportów akceleratora sprzedaży
- Implementacja zarządzania celami w aplikacjach Dynamics 365 Sales i Customer Service
  - Moduł 1: Definiowanie i śledzenie celów indywidualnych w aplikacjach Dynamics 365 Sales i Customer Service
  - Moduł 2: Korzystanie z metryk celów w aplikacjach Dynamics 365 Sales i Customer Service
- Ulepszanie aplikacji Dynamics 365 Sales za pomocą narzędzi i aplikacji
  - Moduł 1: Korzystanie z usług Microsoft 365 w połączeniu z aplikacjami opartymi na modelu oraz usługą Microsoft Dataverse
  - Moduł 2: Wprowadzenie do aplikacji mobilnej Dynamics 365 Sales
- Korzystanie z narzędzia Dynamics 365 Copilot for Sales
  - Moduł 1: Zwiększanie wydajności sprzedaży dzięki funkcji Sales w rozwiązaniu Microsoft 365 Copilot
  - Moduł 2: Wdrażanie i konfigurowanie funkcji Sales w rozwiązaniu Microsoft 365 Copilot

Wymagania:

Znajomość podstawowych zasad sprzedaży. Znajomość pakietu środowiska klienta usługi Dynamics 365, w tym aplikacji Sales i Customer Insights. Podstawowe doświadczenie w konfiguracji aplikacji opartych na modelu.

Poziom trudności



Certyfikaty:

Uczestnicy otrzymają certyfikaty podpisane przez Microsoft (ukończenie kursu).

Ten kurs pomoże przygotować się do egzaminu certyfikacyjnego **Microsoft Certified: Dynamics 365 Customer Experience Analyst Associate** (Egzamin MB-280), który jest dostępny w centrach egzaminacyjnych Pearson VUE.

Prowadzący:

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

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