

## Sales Functional Consultant Associate Microsoft Dynamics 365

RS :

Les candidats à cet examen sont des consultants fonctionnels Microsoft Dynamics 365 ayant une expertise en vente. Les candidats sont responsables de la mise en œuvre de solutions qui prennent en charge un cycle de vie des ventes afin qu'il puisse fonctionner efficacement pour atteindre les objectifs de revenus, les stratégies commerciales et les objectifs de l'entreprise.

Les candidats à l'examen MB-210 Consultants fonctionnel de la vente Dynamics 365 sont des consultants fonctionnels Dynamics 365 avec une expertise commerciale. Les candidats sont responsables de la mise en œuvre de solutions qui prennent en charge un cycle de vie des ventes pour fonctionner efficacement afin d'atteindre les objectifs de revenus, les stratégies commerciales et les objectifs de l'entreprise.

# Microsoft



## Programme

### Effectuer la configuration

#### Configurer les paramètres de vente

- Configurer les territoires de vente et les territoires de vente hiérarchiques
- Configurer les paramètres de numéro automatique pour les cas, les commandes et les devis
- Configurer les paramètres de l'entreprise, y compris les fermetures d'entreprise, les devises et les exercices financiers
- Configurer les rôles de sécurité des ventes et accéder aux modèles d'équipe
- Créer et gérer des supports de vente

#### Configurer les processus

- Configurer les règles de détection des doublons
- Configurer les règles de création d'enregistrements
- Configurer les flux de processus métier de vente
- Créer et gérer des playbooks
- Créer et configurer des visualisations de vente
- Configurer des applications de modèle pour Power BI
- Configurer les tableaux de bord des ventes

#### Concevoir et créer des graphiques de vente

- Concevoir des Rapports, vues et visualisations Advanced Find, Power BI, FetchXML et Kanban

### Gérer les tables

#### Créer et gérer des comptes et des contacts

- Créer et gérer des comptes
- Créer et gérer des contacts
- Créer et gérer des activités

### LE PUBLIC VISÉ :

- Utilisateur professionnel

-

### DURÉE :

- 1 jour soit en total  
7 heures

### NIVEAU :

- Débutant

### TARIF :

- 800€/personne

### ELIGIBLE CPF :

- NON

## Créer et gérer des prospects

- Créer et rechercher des prospects
- Convertir des activités en prospects
- Effectuer la qualification des leads

## Créer et gérer des opportunités

- Gérer les opportunités
- Suivre les membres de l'équipe de vente et les concurrents
- Ajouter des éléments de gamme de produits aux opportunités
- Personnaliser le formulaire De fermeture d'opportunité

## Créer et gérer des processus de commande

- Ajouter des devis aux opportunités
- Modifier des citations à différentes étapes
- Gérer les révisions des devis
- Envoyer des devis aux clients
- Convertir des devis en commandes
- Gérer les commandes
- Gérer les factures

## Créer et gérer des produits et des catalogues de produits

- Créer et gérer des produits, des offres groupées de produits et des familles de produits
- Créer listes de prix
- Créer et gérer des listes de remises
- Créer et gérer des groupes d'unités

## Configurer des outils et services supplémentaires

### Configurer l'intégration avec des applications de vente externes

- Mettre en œuvre les ventes relationnelles
- Décrire des cas d'utilisation de Customer Insights
- Implémenter des applications de modèle Power BI
- Créer et gérer des objectifs et des prévisions
- Configurer et utiliser les prévisions
- Configurer et utiliser les objectifs

### Implémenter Informations sur les ventes

- Configurer les fonctionnalités standard de Sales Insights
- Configurer des fonctionnalités premium, notamment l'analyse des notes, qui sait qui et l'intelligence de conversation
- Mettre en œuvre l'accélérateur de ventes
- Mettre en œuvre la prévision des primes
- Configurer des modèles de notation prédictive

## Objectifs pédagogiques

Les candidats sont responsables de la configuration et de l'extension des fonctionnalités de base des prospects, des contacts, des comptes, des opportunités et des entités de support pour les mapper aux processus de vente en place dans l'organisation. Ils identifient les opportunités d'utilisation de Power Apps pour développer des expériences unifiées pour tous les appareils, Power Automate pour l'intégration des applications, les flux de processus métier et d'autres outils d'automatisation pour construire une application qui prend en charge et accélère le parcours « lead to cash ».

### A l'issue de cette formation les étudiants seront capables de :

- Comprendre les points forts et les appareils qui existent dans Microsoft Dynamics 365 pour les SR et les directeurs des ventes
- Familiarisez-vous avec les phases du processus de commande client dans Microsoft Dynamics 365
- Comprendre les bases de la gestion des prospects et des opportunités. Avoir la possibilité de suivre, superviser, qualifier les prospects et les convertir en opportunités et enregistrements clients associés dans Microsoft Dynamics 365
- Savoir comment exclure et supprimer des prospects, et convertir les enregistrements d'activité en prospects et opportunités
- Comprendre comment travailler ensemble sur les opportunités avec d'autres SR et fermer les enregistrements d'opportunités comme gagnés et perdus
- Soyez prêt à suivre les concurrents et les parties prenantes

## Objectifs pédagogiques

- Comprendre comment voir les activités de résolution
- Ajouter des produits et des produits d'écriture aux opportunités
- Créer et conservez un magasin de produits, d'offres groupées de produits et de familles de produits dans le catalogue de produits
- Configurer des groupes unitaires, des listes de prix et des listes de remises
- Utiliser les propriétés du produit et afficher une hiérarchie de produits
- Créer des devis et inclure des produits
- Utiliser le processus de commande client pour remplacer les devis par des commandes et des factures
- Exécuter les commandes et superviser les versements des factures
- Explorez les rapports de vente et créez un rapport de vente personnalisé à l'aide de l'Assistant Création de rapports dans Microsoft Dynamics 365
- Comprendre l'importance de la gestion des objectifs de vente et des métriques dans Microsoft Dynamics 365
- Explorez les graphiques et tableaux de bord des ventes et créez un tableau de bord des ventes personnalisé dans Microsoft Dynamics 365

## Méthode et modalités pédagogiques

Cette formation sera principalement constituée de théorie et d'ateliers techniques qui permettront d'être rapidement opérationnel.

### Support :

un support de cours officiel Microsoft en français sera remis aux participants au format électronique via la plateforme

### Evaluation :

les acquis sont évalués tout au long de la formation et en fin de formation par le formateur (questions régulières, travaux pratiques, QCM ou autres méthodes).

### Formateur :

le tout animé par un consultant-formateur expérimenté, nourri d'une expérience terrain, et accrédité Microsoft Certified Trainer.

**Satisfaction :** à l'issue de la formation, chaque participant répond à un questionnaire d'évaluation qui est ensuite analysé en vue de maintenir et d'améliorer la qualité de nos formations. Les appréciations que vous avez formulées font l'objet d'un enregistrement et d'une analyse qualitative de la formation et du formateur. ITsystème formation dispose d'un processus qualité qui prend en considération les retours des participants afin d'être proactif quant à la solution corrective adaptée. Nous veillons à ce que tous les objectifs de l'examen soient couverts en profondeur afin que vous soyez prêt pour toute question de l'examen. Nos tests pratiques sont rédigés par des experts de l'industrie en la matière. Ils travaillent en étroite collaboration avec les fournisseurs de certification pour comprendre les objectifs de l'examen, participer aux tests bêta et passer l'examen eux-mêmes avant de créer de nouveaux tests pratiques

**Suivi :** une feuille d'émargement par demi-journée de présence est signée par chacun des participants.

- Les simulations en ligne basées sur la performance offrent une expérience pratique de l'environnement de travail
- Les questions sont similaires aux questions d'examen afin que vous testiez votre connaissance des objectifs de l'examen
- Des explications détaillées pour les réponses correctes et distrayantes renforcent le matériel
- Le mode étude couvre tous les objectifs en veillant à ce que les sujets soient couverts
- Le mode de certification (chronométré) prépare les étudiants aux conditions de passage des examens
- Des rapports de score instantanés et approfondis vous indiquent exactement les domaines sur lesquels vous concentrer.
- Cette formation peut être dispensée en mode présentiel comme en distanciel.
- Elle prend en charge les compétences ci-dessous ; le pourcentage indique le poids relatif du module dans l'examen global. Plus vous vous concentrez sur des modules avec un pourcentage plus élevé, plus vous obtiendrez probablement plus de notes à l'examen.

**Cet examen mesure votre capacité à accomplir les tâches techniques suivantes :**

- Effectuer la configuration (25 à 30%)
- Gérer les tables de vente principales (45 à 50%)
- Configurer des outils et services supplémentaires (20 à 25%)

## Pour qui ?

Les candidats à l'examen MB-210 Consultants fonctionnel de la vente Dynamics 365 sont des consultants fonctionnels Dynamics 365 avec une expertise commerciale. Les candidats sont responsables de la mise en œuvre de solutions qui prennent en charge un cycle de vie des ventes pour fonctionner efficacement afin d'atteindre les objectifs de revenus, les stratégies commerciales et les objectifs de l'entreprise.

## Pré-requis

Les candidats doivent avoir une solide connaissance des affaires et doivent avoir une expérience à la première personne dans un ou plusieurs rôles de vente.

## Accessibilité

Il est possible de vous inscrire jusqu'à 2 jours ouvrés avant le début de la formation, sous condition de places disponibles et de réception du devis signé.

Il est aussi possible – sur demande – d'adapter des moyens de la prestation pour les personnes en situation de handicap en fonction du type de handicap.

Le centre de formation ITsystem Formation est situé au :  
Grand Paris au  
21 rue Jean Rostand  
91898 ORSAY

**Vous pouvez facilement y accéder par les transports en commun suivants :**

RER B Le guichet BUS 11 et BUS 7

**En voiture :** prendre la N118, sortie 9 Centre universitaire Grandes écoles

## Pré certification

**La certification PL 200 est obligatoire pour accéder à la certification MB 210. Cette formation associée à la PL 200 ouvre la voie à la certification MB-210 : Consultant fonctionnel de la vente Microsoft Dynamics 365**

**L'examen PL 200** mesure votre capacité à accomplir les tâches suivantes : configurer Microsoft Dataverse ; créer des applications avec Microsoft Power Apps ; créer et gérer Microsoft Power Automate ; implémenter des chatbots Microsoft Power Virtual Agents ; intégrer Microsoft Power Apps à d'autres applications et services.