

# Dynamics 365 – Mise en oeuvre du module Ventas

## 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](mailto:contact@aston-institut.com)

## PRÉSENTATION

### Objectifs & compétences

Comprendre comment installer et configurer le module Ventas  
Savoir identifier les scénarios 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

## 📍 Lieux & Horaires

**Durée :** 7 heures

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

## 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

## 📅 Prochaines sessions

Consultez-nous pour les prochaines sessions.

## 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.

**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, autodiagnostic, 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'évaluation des acquis établie par le formateur en fin de formation.