



ENI Service

référence
T126-MB210

14h

Microsoft Dynamics 365 Sales Consultant fonctionnel

Mise à jour
24 novembre 2023

Formation
intra-entreprise
sur devis

(Télé-)présentiel

Cours Officiel

Formation certifiante

Microsoft Dynamics 365 Sales Consultant fonctionnel



Objectifs

- ✓ Installer et configurer Dynamics 365 Sales
- ✓ Gérer les prospects avec Dynamics 365 Sales
- ✓ Gérer les opportunités avec Dynamics 365 Sales
- ✓ Utiliser Dynamics 365 Sales Insights
- ✓ Gérer et organiser votre catalogue de produits avec Dynamics 365 Sales
- ✓ Traiter les commandes client avec Dynamics 365 Sales
- ✓ Gérer les relations avec la vente relationnelle dans Dynamics 365 Sales
- ✓ Analyser les données commerciales de Dynamics 365
- ✓ Définir et suivre des objectifs individuels dans Dynamics 365 Sales et Customer Service
- ✓ Utiliser des mesures d'objectif dans Dynamics 365 Sales et Customer Service

Pré-requis

Les stagiaires doivent être familiarisés avec Power Platform et les applications Dynamics 365 basées sur des modèles.

Les stagiaires doivent également être familiarisés avec le processus de vente et les services commerciaux.

Aucune certification n'est requise pour suivre ce cours, mais la formation PL-200T00 (Consultant fonctionnel Power Platform) est recommandée en guise de complément.

Certification

Cette formation prépare à l'examen MB-210 Consultant fonctionnel Microsoft Dynamics 365 Sales, qui permet d'obtenir la certification Microsoft Certified : Dynamics 365 Sales Functional Consultant Associate

Public

Un Dynamics 365 Functional Consultant est chargé de découvrir, de capturer les exigences, d'engager les experts du domaine et les parties prenantes, de traduire des exigences et de configurer la solution et les applications.

Le consultant fonctionnel met en oeuvre une solution à l'aide de capacités prêtes à l'emploi, d'une extensibilité sans code, d'une application et d'intégrations de services.



02 40 92 45 50

formation@eni.fr

www.eni-service.fr

ENI Service - Centre de Formation

adresse postale : BP 80009 44801 Saint-Herblain CEDEX

SIRET : 403 303 423 00020 B403 303 423 RCS Nantes, SAS au capital de 864 880

1 / 3



ENI Service

référence
T126-MB210

14h

Microsoft Dynamics 365 Sales Consultant fonctionnel

Mise à jour
24 novembre 2023

Formation
intra-entreprise
sur devis

(Télé-)présentiel

Cours Officiel

Formation certifiante

Programme de la formation

Installer et configurer Dynamics 365 Sales (1 heure)

- Présentation
- Installer et configurer l'application
- Utiliser les options de personnalisation
- Gestion des documents
- Configurer des rôles de sécurité

Gérer les prospects avec Dynamics 365 Sales (1 heure)

- Présentation des prospects Dynamics 365
- Créer des prospects Dynamics 365
- Cycle de vie de la gestion de prospect
- Qualification des prospects
- Travaux pratiques : utiliser des prospects Dynamics 365
- Outils de gestion des données de prospect

Gérer les opportunités avec Dynamics 365 Sales (1 heure)

- Présentation des opportunités Dynamics 365
- Créer des opportunités Dynamics 365
- Vente de compte et en équipe
- Gestion du cycle de vie des opportunités
- Travaux pratiques : gérer des opportunités dans Dynamics 365

Utiliser Dynamics 365 Sales Insights (1 heure)

- Présentation de la configuration de Sales Insights
- Créer des cartes d'informations avec le studio Assistant
- Utiliser le studio Assistant
- Configurer l'intelligence de productivité
- Configurer les fonctionnalités Aperçu de la relation

Gérer et organiser votre catalogue de produits avec Dynamics 365 Sales (2 heures)

- Présentation du catalogue de produits Dynamics 365
- Devises et gestion des devises
- Définir des produits
- Familles de produit
- Tarifs
- Paramètres du catalogue de produits
- Travaux pratiques : configurer le catalogue de produits

Traiter les commandes client avec Dynamics 365 Sales (2 heures)

- Présentation du traitement de la commande client
- Devis et gestion des devis
- Commandes et factures
- Travaux pratiques : cycle de vie du traitement des commandes client

Gérer les relations avec la vente relationnelle dans Dynamics 365 Sales (2 heures)

- Vue d'ensemble
- Accélérateur des ventes
- Appliquer les meilleures pratiques avec les playbooks
- Gérer l'intégrité de la relation avec Sales Insights
- Sales Navigator

- Travaux pratiques : gérer les relations avec les playbooks Sales Insights



Analyser les données commerciales de Dynamics 365 (2 heures)

- Présentation des options d'analyse
- Outils de recherche
- Outils prêts-à-l'emploi
- Power BI
- Utiliser les modèles Power BI
- Travaux pratiques : analyser des données

Définir et suivre des objectifs individuels dans Dynamics 365 Sales et Customer Service (1 heure)

- Présentation des objectifs
- Définir des objectifs individuels
- Objectifs parents et enfants
- Travaux pratiques : mesurer la réussite client à l'aide d'objectifs

Utiliser des mesures d'objectif dans Dynamics 365 Sales et Customer Service (1 heure)

- Vue d'ensemble
- Paramètres de l'exercice comptable
- Mesures d'objectif
- Travaux pratiques : définir des mesures d'objectif



02 40 92 45 50

formation@eni.fr

www.eni-service.fr

ENI Service - Centre de Formation

adresse postale : BP 80009 44801 Saint-Herblain CEDEX

SIRET : 403 303 423 00020 B403 303 423 RCS Nantes, SAS au capital de 864 880

2 / 3



ENI Service

référence
T126-MB210


14h

Microsoft Dynamics 365 Sales Consultant fonctionnel

Mise à jour
24 novembre 2023

Formation
intra-entreprise
sur devis

 (Télé-)présentiel

 Cours Officiel

 Formation certifiante



Délais d'accès à la formation

Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures avant le début de la formation.

Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ENI Service est tenu de respecter un délai minimum obligatoire de 11 jours ouvrés entre la date d'envoi de sa proposition et la date de début de la formation.

Modalités et moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

Formation avec un formateur, qui peut être suivie selon l'une des 3 modalités ci-dessous :

- 1 Dans la salle de cours en présence du formateur.
- 2 Dans l'une de nos salles de cours immersives, avec le formateur présent physiquement à distance. Les salles immersives sont équipées d'un système de visio-conférence HD et complétées par des outils pédagogiques qui garantissent le même niveau de qualité.
- 3 Depuis votre domicile ou votre entreprise. Vous rejoignez un environnement de formation en ligne, à l'aide de votre ordinateur, tout en étant éloigné physiquement du formateur et des autres participants. Vous êtes en totale immersion avec le groupe et participez à la formation dans les mêmes conditions que le présentiel. Pour plus d'informations : Le téléprésentiel notre solution de formation à distance.

Le nombre de stagiaires peut varier de 1 à 12 personnes (5 à 6 personnes en moyenne), ce qui facilite le suivi permanent et la proximité avec chaque stagiaire.

Chaque stagiaire dispose d'un poste de travail adapté aux besoins de la formation, d'un support de cours et/ou un manuel de référence au format numérique ou papier.

Pour une meilleure assimilation, le formateur alterne tout au long de la journée les exposés théoriques, les démonstrations et la mise en pratique au travers d'exercices et de cas concrets réalisés seul ou en groupe.

Modalités d'évaluation des acquis

En début et en fin de formation, les stagiaires réalisent une auto-évaluation de leurs connaissances et compétences en lien avec les objectifs de la formation. L'écart entre les deux évaluations permet ainsi de mesurer leurs acquis.

En complément, pour les stagiaires qui le souhaitent, certaines formations peuvent être validées officiellement par un examen de certification.

Les candidats à la certification doivent produire un travail personnel important en vue de se présenter au passage de l'examen, le seul suivi de la formation ne constitue pas un élément suffisant pour garantir un bon résultat et/ou l'obtention de la certification.

Pour certaines formations certifiantes (ex : ITIL, DPO, ...), le passage de l'examen de certification est inclus et réalisé en fin de formation. Les candidats sont alors préparés par le formateur au passage de l'examen tout au long de la formation.

Moyens de suivi d'exécution et appréciation des résultats

Feuille de présence, émargée par demi-journée par chaque stagiaire et le formateur.

Évaluation qualitative de fin de formation, qui est ensuite analysée par l'équipe pédagogique ENI.

Attestation de fin de formation, remise au stagiaire en main propre ou par courrier électronique.

Qualification du formateur

La formation est animée par un professionnel de l'informatique et de la pédagogie, dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des certifications et/ou testées et approuvées par les éditeurs et/ou notre équipe pédagogique. Il est en veille technologique permanente et possède plusieurs années d'expérience sur les produits, technologies et méthodes enseignés. Il est présent auprès des stagiaires pendant toute la durée de la formation.



 02 40 92 45 50

 formation@eni.fr

www.eni-service.fr

ENI Service - Centre de Formation

adresse postale : BP 80009 44801 Saint-Herblain CEDEX

SIRET : 403 303 423 00020 B403 303 423 RCS Nantes, SAS au capital de 864 880

3 / 3