



ENI Service

référence  
T126-MB280T02

14h

## Microsoft Dynamics 365 Dynamiser les équipes de vente

Mise à jour  
13 juillet 2025

Formation  
intra-entreprise  
sur devis

Présentiel/distanciel

Cours Officiel

Formation certifiante

# Microsoft Dynamics 365 Dynamiser les équipes de vente



## Objectifs pédagogiques

- ✓ Configurer Dynamics 365 Sales pour une gestion efficace des ventes
- ✓ Optimiser le parcours client avec l'Accélérateur des ventes
- ✓ Analyser et suivre les objectifs commerciaux pour améliorer les performances

## Prérequis

- Les stagiaires doivent avoir des connaissances des principes de vente de base
- Ils doivent également être familiers avec la suite d'expérience client Dynamics 365, y compris Dynamics 365 Sales et Dynamics 365 Customer Insights
- Ils doivent également avoir une expérience de base en configuration d'applications pilotées par des modèles. Idéalement avoir suivi la formation « Microsoft Dynamics 365 Configurer les applications Dynamics 365 basées sur le modèle de l'expérience client »

## Public concerné

Ce cours est destiné aux professionnels de l'informatique ou des ventes qui souhaitent apprendre à utiliser Dynamics 365 Sales et Microsoft Copilot for Sales pour leur organisation.

## Certification

Cette formation fait partie d'une série de quatre formations (MB-280T01-T04) préparant à l'examen « Dynamics 365 Customer Experience Analyst » qui permet d'obtenir la certification Microsoft Certified : Dynamics 365 Customer Experience Analyst Associate

02 40 92 45 50

formation@eni.fr

[www.eni-service.fr](http://www.eni-service.fr)



ENI Service - Centre de Formation

adresse postale : BP 80009 44801 Saint-Herblain CEDEX

SIRET : 403 303 423 00038 B403 303 423 RCS Nantes, SAS au capital de 864 880



ENI Service

référence  
T126-MB280T02

14h

# Microsoft Dynamics 365 Dynamiser les équipes de vente

Mise à jour  
13 juillet 2025

Formation  
intra-entreprise  
sur devis

Présentiel/distanciel

Cours Officiel

Formation certifiante



Cofinancé  
par l'Union  
européenne

## Programme détaillé

### Utiliser Dynamics 365 Sales (7 heures)

- Créer de puissantes expériences client pour les organisations avec les applications Dynamics 365
- Prise en main de Dynamics 365 Sales
- Installer et configurer Dynamics 365 Sales
- Gérer les prospects avec Dynamics 365 Sales
- Gérer les opportunités avec Dynamics 365 Sales
- Gérer et organiser votre catalogue de produits avec Dynamics 365 Sales
- Traiter les commandes vente avec Dynamics 365 Sales
- Configurer des prévisions dans Dynamics 365 Sales
- Gérer les relations avec la vente relationnelle dans Dynamics 365 Sales
- Analyser les données commerciales de Dynamics 365

### Configurer et utiliser les fonctionnalités de l'Accélérateur

#### des ventes dans Dynamics 365 Sales (3 heures)

- Configurer l'Accélérateur des ventes dans Dynamics 365 Sales
- Créer des séquences de vente avec Sales Insights
- Utiliser des segments dans l'Accélérateur des ventes Dynamics 365 Sales
- Utiliser des règles d'affectation dans l'Accélérateur des ventes Dynamics 365 Sales
- Interagir avec les clients par SMS dans Dynamics 365 Sales

### Implémenter la gestion des objectifs dans Dynamics 365 Sales et Customer Service (2 heures)

- 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

### Améliorer Dynamics 365 Sales avec des outils et des applications (2 heures)

- Utiliser des services Microsoft 365 avec les applications pilotées par modèle et Microsoft Dataverse
- Prise en main de l'application mobile Dynamics 365 Sales



02 40 92 45 50

formation@eni.fr

[www.eni-service.fr](http://www.eni-service.fr)

ENI Service - Centre de Formation

adresse postale : BP 80009 44801 Saint-Herblain CEDEX

SIRET : 403 303 423 00038 B403 303 423 RCS Nantes, SAS au capital de 864 880



ENI Service

référence  
T126-MB280T02

14h

# Microsoft Dynamics 365 Dynamiser les équipes de vente

Mise à jour  
13 juillet 2025

Formation  
intra-entreprise  
sur devis

Présentiel/distanciel

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.

Evaluation 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.

## Accessibilité de la formation

ENI Service s'engage en faveur de l'accessibilité pour les personnes en situation de handicap (PSH). Toutes nos formations sont ainsi accessibles aux PSH. Pour en savoir plus, nous vous invitons à consulter la page "Accueil des personnes en situation de handicap" de notre site internet.



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 00038 B403 303 423 RCS Nantes, SAS au capital de 864 880