

**MOC MB-210 - MICROSOFT DYNAMICS 365 SALES**

CORSO CON DOCENTE

Durata	Prezzo	Orari	Calendario
2 giorni	720,00€ – 900,00€ + IVA	9:00 13:00   14:00 – 17:00	12/09/2024 Aula Virtuale 02/05/2024 Aula Virtuale 11/11/2024 Aula Virtuale 08/07/2024 Aula Virtuale

Microsoft Dynamics 365 è una applicazione per gestire clienti effettivi e potenziali, tracciare dati e risultati, automatizzare best practice e analizzare i dati per imparare da essi e grazie a questo corso, **MB-210 – Dynamics 365 Sales** verrai guidato passo passo dalla creazione del lead, alla opportunità e alla chiusura del deal. Mediante le opzioni di automazione e personalizzazione potrai rendere più produttivo il tuo staff dedicato alla vendita.



Questo corso aiuta gli allievi nella preparazione dell'[esame di certificazione Microsoft MB-210 Microsoft Dynamics 365 Sales](#).

Contenuti del corso

**Set up and configure Dynamics 365 Sales**

- Set up and configure the application
- Use customization options
- Set up security roles

**Manage leads with Dynamics 365 Sales**

- Dynamics 365 leads overview
- Create Dynamics 365 leads
- Lead management lifecycle
- Lead qualification

MAIN PARTNERS

formazione@pipeline.it  
www.pipeline.it/formazione



## Manage opportunities with Dynamics 365 Sales

- Dynamics 365 opportunity overview
- Create Dynamics 365 opportunities
- Account and team selling
- Opportunity management lifecycle

## Leverage Embedded Intelligence in Dynamics 365 Sales

- Embedded Intelligence overview
- Relationship assistant cards
- Auto Capture
- Email tracking

## Manage and organize your product catalog with Dynamics 365 Sales

- Dynamics 365 product catalog overview
- Currencies and currency management
- Define products
- Product families
- Price lists

## Process sales orders with Dynamics 365 Sales

- Sales order processing overview
- Quotes and quote management
- Orders and invoices

## Manage relationships with relationship selling in Dynamics 365 Sales

- Enforce best practices with playbooks
- Manage relationship health with Sales Insights
- Social selling assistant
- Sales Navigator

## Analyze Dynamics 365 sales data

- Analytical options overview
- Search tools
- Out-of-box tools
- Power BI
- Use Power BI templates

### MAIN PARTNERS





## Define and track individual goals in Dynamics 365 Sales and Customer Service

- Defining individual goals
- Parent and child goals

## Use goal metrics in Dynamics 365 Sales and Customer Service

- Fiscal year settings
- Goal metrics

## Partecipanti

Il **corso MOC MB-210 – Dynamics 365 for customer engagement for Sales** si rivolge a Functional Consultant responsabili di individuare i requisiti e definire e configurare la soluzione.

## Prerequisiti

Per partecipare con profitto a questo corso è necessario avere familiarità con applicazioni di business e desiderio di customizzarle e implementarle.

## Obiettivi

Al termine del corso gli allievi saranno in grado di:

- Scoprite le caratteristiche principali di Dynamics 365 Sales e come può aiutare la vostra organizzazione.
- Configurare le impostazioni chiave che le aziende dovrebbero personalizzare quando configurano l'applicazione.
- Configurare i ruoli di sicurezza inclusi per gli utenti delle vendite.
- Esaminare il processo di qualificazione dei lead in Dynamics 365 dall'inizio alla fine.
- Identificare le diverse opzioni disponibili per la creazione e la definizione dei lead.
- Utilizzare i flussi dei processi aziendali per gestire il ciclo di vita dei lead.
- Qualificare e squalificare i lead
- Identificare gli scenari in cui è possibile utilizzare le opportunità
- Creare e definire le opportunità
- Lavorare con i record delle opportunità correlate
- Gestire un'opportunità durante il suo ciclo di vita
- Distribuire e impostare schede di relazione avanzate
- Utilizzare la funzione di cattura automatica per identificare le comunicazioni potenzialmente rilevanti
- Impostare e utilizzare il monitoraggio delle e-mail
- Impostare gruppi di unità per controllare le modalità di vendita dei prodotti
- Creare gerarchie di famiglie di prodotti che includano pacchetti di prodotti e singoli prodotti
- Impostare i dati relativi ai prezzi dei prodotti creando listini prezzi e articoli di listino prezzi
- Utilizzare i listini di sconto per fornire prezzi scontati sui volumi

### MAIN PARTNERS





- Definire record di preventivo per record di opportunità
- Lavorare su un preventivo attraverso il suo intero ciclo di vita
- Aggiungere e rivedere le voci di prodotto del preventivo
- Consegnare i preventivi ai clienti
- Scoprire le migliori pratiche
- Lavorare con i playbook di vendita
- Gestire la salute delle relazioni con Sales Insights
- Riconoscere le caratteristiche di Sales Navigator
- Esaminare le opzioni analitiche
- Descrivere gli strumenti di ricerca
- Utilizzare Power BI per visualizzare i dati
- Analizzare i dati
- Creare e gestire obiettivi individuali
- Utilizzare gli obiettivi genitore e figlio
- Monitorare i progressi degli obiettivi
- Determinare quali metriche sono necessarie per costruire obiettivi di servizio clienti efficienti
- Modificare le impostazioni dell'anno fiscale per allineare i progressi degli obiettivi
- Definire le metriche degli obiettivi per un'organizzazione
- Creare colonne Roll-up e query personalizzate

## Lingua

Lingua utilizzata nel corso/dal docente: Italiano

Il materiale didattico e l'ambiente di laboratorio sono in lingua Inglese

## Materiali e Bonus

Il corso MB-210 – Dynamics 365 for customer engagement for Sales **include**:

- **un manuale ufficiale Microsoft Learning** (in lingua inglese) accessibile online, di durata **illimitata**;
- **un ambiente di laboratorio** con macchine virtuali accessibili online **per 180 giorni** dalla data del corso;
- un **attestato di frequenza** inviato via e-mail una settimana dopo il termine del corso;
- un **voucher** per iscriversi all'esame di certificazione (**valore 165 euro**).

Ed inoltre un Kit di **Simulazione d'Esame** (Practice Test), accessibile **per 180 giorni** sul sito [measureup.com](https://www.measureup.com), del valore di **89 Euro**.

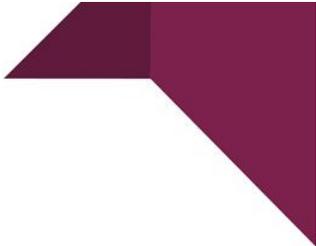
(da attivare entro tre mesi dal corso)



### MAIN PARTNERS



formazione@pipeline.it  
[www.pipeline.it/formazione](http://www.pipeline.it/formazione)



Hai bisogno di chiarimenti o ulteriori informazioni?

Vuoi organizzare un corso personalizzato?

Chiamaci: 02/6074791 Scrivici: [formazione@pipeline.it](mailto:formazione@pipeline.it)

MAIN PARTNERS



DELIVERY PARTNER



[formazione@pipeline.it](mailto:formazione@pipeline.it)  
[www.pipeline.it/formazione](http://www.pipeline.it/formazione)

