

MOC MB-280T02 - VALORIZZARE LE POTENZIALITÀ DEI VENDITORI CON DYNAMICS 365 SALES

CORSO CON DOCENTE

Durata	Prezzo	Orari	Calendario
2 giorni	800,00€ + IVA	9:00-13:00 14:00-17:00	

Dynamics 365 Sales aiuta ad accelerare gli sforzi dei team di vendita con strumenti di creazione di relazioni e approfondimenti basati sull'intelligenza artificiale. In questo corso MB-280T02 – Valorizzare le potenzialità dei venditori con Dynamics 365 Sales, gli studenti impareranno a configurare e sfruttare Dynamics 365 Sales per preparare i team di vendita al successo. In primo luogo, gli studenti imposteranno e configureranno le strategie di gestione dei lead e delle opportunità. Poi organizzeranno il catalogo dei prodotti ed elaboreranno gli ordini di vendita. Infine, gli studenti sfrutteranno le funzioni di vendita relazionale, l'acceleratore di vendite e Sales Insights. In questo corso gli studenti impareranno anche a configurare e distribuire Microsoft Copilot for Sales, uno strumento di produttività per aiutare i venditori all'interno e all'esterno di Dynamics 365 Sales.

Questo corso fa parte di una serie di quattro corsi (MB-280T01-T04) necessari alla preparazione dell'[esame di certificazione Microsoft MB-280 - Dynamics 365 Customer Experience Analyst Associate](#).

Contenuti del corso**Uso di Dynamics 365 Sales**

- Creazione di esperienze utente efficaci per le organizzazioni con le app di Dynamics 365
- Attività iniziali con Dynamics 365 Sales
- Impostazione e configurazione di Dynamics 365 Sales
- Gestione dei lead con Dynamics 365 Sales
- Gestione delle opportunità con Dynamics 365 Sales
- Gestione e organizzazione del catalogo prodotti con Dynamics 365 Sales
- Elaborazione degli ordini cliente con Dynamics 365 Sales
- Configurazione delle previsioni in Dynamics 365 Sales
- Gestione delle relazioni con la vendita per relazione in Dynamics 365 Sales
- Analisi dei dati delle vendite di Dynamics 365

Configurazione e uso delle funzionalità di Acceleratore delle vendite in Dynamics 365 Sales

- Impostazione di Acceleratore delle vendite in Dynamics 365 Sales
- Creazione di sequenze di vendita con Sales Insights
- Uso dei segmenti nell'Acceleratore di Dynamics 365 Sales

MAIN PARTNERS



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



- Uso delle regole di assegnazione nell'Acceleratore di Dynamics 365 Sales
- Interazione con i clienti tramite SMS in Dynamics 365 Sales

Implementazione della gestione degli obiettivi in Dynamics 365 Sales e Customer Service

- Definizione e monitoraggio di obiettivi individuali in Dynamics 365 Sales e Customer Service
- Uso delle metriche degli obiettivi in Dynamics 365 Sales e Customer Service

Potenziamento di Dynamics 365 Sales con strumenti e app

- Uso di servizi di Microsoft 365 con app basate su modello e Microsoft Dataverse
- Introduzione all'app per dispositivi mobili Dynamics 365 Sales

Partecipanti

Questo corso MB-280T02 – Valorizzare le potenzialità dei venditori con Dynamics 365 Sales è pensato per i professionisti dell'IT o delle vendite che vogliono imparare a sfruttare Dynamics 365 Sales e Microsoft Copilot for Sales per le loro organizzazioni.

Obiettivi

Al termine del corso MB-280T02 – Valorizzare le potenzialità dei venditori con Dynamics 365 Sales gli allievi saranno in grado di:

- generare lead
- creare opportunità
- utilizzare l'intelligence integrata con Microsoft Dynamics 365 Sales
- impostare e configurare Dynamics 365 Sales per utilizzare le funzionalità dell'acceleratore di vendite
- applicare la gestione degli obiettivi per tenere traccia degli obiettivi
- analizzare i risultati della gestione degli obiettivi per prendere decisioni aziendali migliori
- creare esperienze coesive con i clienti

Prerequisiti

Per partecipare con profitto al corso MB-280T02 – Valorizzare le potenzialità dei venditori con Dynamics 365 Sales gli studenti devono avere una conoscenza dei principi di base delle vendite. Gli studenti devono avere familiarità con la suite Dynamics 365 Customer Experience, tra cui Dynamics 365 Sales e Dynamics 365 Customer Insights. Devono inoltre avere un'esperienza di base nella configurazione di applicazioni model-driven.

Lingua

Lingua utilizzata nel corso/dal docente: Italiano

Il materiale didattico è in lingua Inglese

Materiali e Bonus

Il corso include:

- **documentazione** didattica accessibile via web, di durata illimitata;
- ambiente di **laboratorio**;

MAIN PARTNERS



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



- un **attestato** di frequenza inviato via e-mail una settimana dopo il termine del corso.

Hai bisogno di chiarimenti o ulteriori informazioni?

Vuoi organizzare un corso personalizzato?

Chiamaci: 02/6074791 Scrivici: formazione@pipeline.it

MAIN PARTNERS



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