

Empower sellers with Dynamics 365 Sales and Microsoft Copilot for Sales



 Kurs ID: MB-280T02  Dauer: 1 Tag  ab: € 1.190,00 zzgl. MwSt.

Dynamics 365 Sales hilft Teams dabei, ihre Anstrengungen mithilfe von Tools zum Aufbau von Geschäftsbeziehungen und KI-basierten Erkenntnissen zu beschleunigen. In diesem Kurs erfahren die Teilnehmer, wie sie Dynamics 365 Sales konfigurieren und nutzen können, um Vertriebsteams auf Erfolgskurs zu bringen. Als Erstes werden die Kursteilnehmer Strategien für das Lead- und Chancenmanagement entwickeln und konfigurieren. Anschließend werden sie ihren Produktkatalog organisieren und Verkaufsaufträge abwickeln. Schlussendlich werden die Kursteilnehmer Funktionen für beziehungsorientierten Vertrieb, den Sales Accelerator und Sales Insights erkunden. In diesem Kurs lernen die Teilnehmer außerdem, wie sie Microsoft Copilot for Sales – ein Produktivitätstool, das Verkäufer innerhalb und außerhalb Dynamics 365 Sales unterstützt – einrichten und bereitstellen.

Dieser Kurs ist Teil einer vierteiligen Kurs-Serie (MB-280T01-T04), die an die MB-280-Zertifizierungsprüfung angepasst ist.



Sie haben Fragen?

+43 50 4510-0

Mo-Do 8-17 Uhr, Fr. 8-14 Uhr

Kursdetails



tecTrain ist ein zertifiziertes Schulungsinstitut nach Ö-Cert, dem Qualitätsrahmen für die Erwachsenenbildung in Österreich

Kursinhalte

- **Mit Dynamics 365 Sales arbeiten**
 - Leistungsstarke Kundenerlebnisse für Organisationen

- mit Dynamics 365-Apps schaffen
- Einstieg in Dynamics 365 Sales
- Leads mit Dynamics 365 Sales verwalten
- Verkaufschancen mit Dynamics 365 Sales verwalten
- Produktkatalog mit Dynamics 365 Sales verwalten und organisieren
- Verkaufsaufträge mit Dynamics 365 Sales abwickeln
- Umsatzprognosen in Dynamics 365 Sales konfigurieren
- Beziehungen mit Relationship Selling in Dynamics 365 Sales pflegen
- Verkaufsdaten in Dynamics 365 analysieren
- **Sales-Accelerator-Funktionen in Dynamics 365 Sales einrichten und verwenden**
 - Sales Accelerator in Dynamics 365 Sales einrichten
 - Verkaufssequenzen mit Sales Insights erstellen
 - Mit Segmenten im Sales Accelerator von Dynamics 365 Sales arbeiten
 - Mit Zuweisungsregeln im Sales Accelerator von Dynamics 365 Sales arbeiten
 - Mit Kunden über Textnachrichten in Dynamics 365 Sales interagieren
- **Zielmanagement in Dynamics 365 Sales und Customer Service implementieren**
 - Individuelle Ziele in Dynamics 365 Sales und Customer Service definieren und nachverfolgen
 - Zielmetriken in Dynamics 365 Sales und Customer Service verwenden
- **Dynamics 365 Sales mit Tools und Apps erweitern**
 - Microsoft 365-Dienste mit modellgesteuerten Apps und Microsoft Dataverse verwenden
 - Einstieg in die mobile App von Dynamics 365 Sales
- **Dynamics 365 Copilot für Sales verwenden**
 - Verkaufsleistung mit Microsoft 365 Copilot für Sales steigern
 - Microsoft 365 Copilot für Sales bereitstellen und konfigurieren

Voraussetzungen

- Teilnehmer sollten die grundlegenden Vertriebsprinzipien

kennen.

- Teilnehmer sollten mit der Customer Experience-Suite von Dynamics 365, einschließlich Dynamics 365 Sales und Dynamics 365 Customer Insights vertraut sein. Sie sollten außerdem Grundkenntnisse im Bereich der Konfiguration modellgesteuerter Anwendungen aufweisen.

Zielgruppe

Dieser Kurs richtet sich an IT- oder Vertriebsexperten, die erfahren möchten, wie sie Dynamics 365 Sales und Microsoft Copilot for Sales für ihre Organisationen einsetzen können.

Abschluß

Nach Seminarabschluss erhalten Sie ein tecTrain-Teilnahmezertifikat.