



CURSO LIBRE DYNAMICS 365 SALES ADMINISTRACIÓN

DURACION: 16 HORAS



+506 4000-1771



info@itcoint.com



www.itcoint.com



San José, Catedral, Barrio Tabacalera, de la Antigua Casa
Matute Gómez, 200 mts Este y 150 mts Sur, Calle 25

Descripción del curso

Este curso revisará la configuración de la aplicación de ventas necesaria para impulsar el crecimiento del negocio. También se sumergirá en la gestión de leads, formularios y actividades, segmentación y mensajes por correo electrónico. Todas estas piezas están unidas mediante un diseño interactivo del desarrollo adecuado del módulo como tal.

Perfil del curso

Este curso está diseñado para profesionales de TI o administradores; que desean aprender a aprovechar Dynamics 365 Sales para crear experiencias de los compradores establecer relaciones empresariales más gratificantes

Objetivos

Al final de este curso, el usuario podrá crear experiencias fluidas que aumenten la generación de clientes potenciales, fortalecer las capacidades y aumentar las oportunidades de ventas mediante las configuraciones adecuadas de los procesos de ventas como tal.

Al final del curso el participante será capaz de

- Configurar ajustes avanzados.
- Administrar contenido de ventas.
- Crear cuentas y contactos.
- Crear y gestionar clientes potenciales.
- Crear oportunidades, competidores, ofertas, pedidos, productos, entre otros.
- Configurar el recorrido del cliente durante el proceso de ventas.
- Crear listas y campañas de marketing.
- Visualizar la parte de rendimiento, objetivo y previsiones.
- Creación de casos.
- Vistas personalizadas y generalizadas a nivel corporativo.
- Configuraciones de la parte de desarrollador.
- Creación de flujos con Power Automate.
- Creación de plantillas.
- Creación de tablas.
- Personalización de campos.
- Creación de reglas de negocio.
- Creación y modificación de procesos de negocio.



Requerimientos

- Licencias temporales para llevar el curso.
- Importante: No es ideal el uso de licencias definitivas ya que no se recomienda la ejecución de prácticas en un ambiente productivo.

Configurar ajustes de sales

- Verificar la configuración de la organización y la gestión empresarial.
- Configuración del catálogo de productos.
- Personalizaciones a nivel administrativo.
- Soluciones.
- Seguridad.
- Administración de datos.
- Auditoría.
- Configuración de correo electrónico.
- Dynamics 365 App for Outlook.
- Flujos de proceso de negocio.
- Creación de aplicaciones basadas para Dynamics 365 o basada en modelos.
- Entre otros más.

Creación y administración de paneles y actividades

- Desarrollo de nuevos paneles basados en información de Dynamics 365 Sales.
- Creación de actividades e interacción entre usuarios del sistema y clientes.
- Cambios de estado, cumplimiento de actividades y desarrollo de estas.

Creación y administración de clientes

- Creación, actualización y eliminación de cuentas y contactos.
- Ejecución de informes.
- Creación de plantillas de Excel.
- Importación y exportación de datos.
- Creación de vistas.
- Compartir vínculos con usuario dentro de la organización.

Creación y administración de ventas



- Creación, actualización y eliminación de clientes potenciales, oportunidades y competidores.
- Ejecución de informes.
- Creación de plantillas de Excel.
- Importación y exportación de datos.
- Creación de vistas.
- Compartir vínculos con usuario dentro de la organización.
- Seguimientos del proceso de negocio para las partes involucradas.

Creación y administración de documentación y material adjunto

- Creación, actualización y eliminación de ofertas, pedidos, facturas, productos y documentación de ventas.
- Ejecución de informes.
- Creación de plantillas de Excel.
- Importación y exportación de datos.
- Creación de vistas.
- Compartir vínculos con usuario dentro de la organización.

Creación y administración de marketing

- Creación, actualización y eliminación de listas de marketing, campañas exprés y campañas.
- Ejecución de informes.
- Creación de plantillas de Excel.
- Importación y exportación de datos.
- Creación de vistas.
- Compartir vínculos con usuario dentro de la organización.

Creación y administración de rendimiento

- Creación, actualización y eliminación de objetivos.
- Ejecución de informes.
- Creación de plantillas de Excel.
- Importación y exportación de datos.
- Creación de vistas.
- Compartir vínculos con usuario dentro de la organización.
- Visualizar el desarrollo de las previsiones en base a los objetivos.



Creación y administración de servicios

- Creación, actualización y eliminación de casos.
- Ejecución de informes.
- Creación de plantillas de Excel.
- Importación y exportación de datos.
- Creación de vistas.
- Compartir vínculos con usuario dentro de la organización.

Nota: todos los indicados como “creación y administración” van dirigidos al usuario final, en este caso el que interactúa con el sistema.

Creación y administración de flujos

- Conexión, creación, actualización y eliminación de flujos en Power Automate.
- Ejecución de estos.
- Pruebas a nivel productivo.
- Corrección de errores.
- Manejo de expresiones.

Creación y administración de plantillas

- Se realiza la descarga de la información adecuada por medio de las tablas requeridas para la creación de estas.
- Se crearán las plantillas las cuales tienen como objetivo mostrar la información correspondiente a la solicitud del usuario.

Creación y administración de tablas, campos y reglas personalizadas

- Para satisfacer las necesidades del usuario, se crearán tablas, campos y reglas personalizadas en el sistema, teniendo la interacción adecuada y dando la solución correspondiente según el requerimiento del negocio.
- Además de esto, se evaluará la creación de campos relacionados, vistas generales y otros pormenores relacionados a este punto.

Creación y administración de procesos de negocio



- Con el fin de que el usuario final tenga un mejor desempeño y conocimiento del proceso o flujo de la empresa, se desarrollará el proceso de negocio adecuado adaptado a la misma, esto con las fases que se deberían seguir para alcanzar el objetivo de ventas.
- Delimitar las restricciones por medio del proceso de negocio, campos obligatorios, enlace de tablas o las relaciones de las mismas.

