



CURSO LIBRE DYNAMICS 365 SALES

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 y encargados de procesos comerciales; 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.

Al final del curso el participante será capaz de

- Administrar en cierta parte 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.

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



info@itcoint.com



+506 4000-1771



www.itcoint.com



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

- Verificar la configuración de la organización y la gestión empresarial.
- Verificar la configuración personalizada.
- Verificación del catálogo de productos.

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; dependiendo al rol asignado, el mismo puede o no realizar la eliminación de registros correspondientes.

