Dynamics CRM : gestion des ventes

Lien : https://innov-systems.com/formation/dynamics-crm-gestion-des-ventes

DURÉE	RÉFÉRENCE	CATÉGORIE
4 jours (28h)	**MSC101**	**Dynamics CRM et Dynamics 365**

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Appréhender les concepts du processus de vente avec Ms Dynamics
- Assimiler le rôle des types d'enregistrements en gestion des ventes
- Se servir des prospects et qualifier les opportunités
- Concevoir des commandes, devis et effectuer le suivi de commandes

POUR QUI ?

- Tout utilisateur de Microsoft Dynamics CRM
- Tout client récent de Microsoft Dynamics CRM

Innov Systems

Programme détaillé

1 / Le module Ventes : Concept et enjeux

- Visualiser le processus de vente dans MS Dynamics CRM
- Enregistrer dans le processus de vente
- Suivre ses concurrents
- Gérer la documentation commerciale
- Appréhender le processus de vente
- Appréhender les workflows et boîtes de dialogue

2 / Gérer les ventes

- Définir des scenariis clients
- Définir les territoires de vente
- Mettre en place d'une configuration multidevise
- Mettre en évidence des différents types d'enregistrements de base
- Comprendre les flux de processus d'entreprise et les branchements conditionnels

3 / Utiliser les prospects et les opportunités

- Définir le rôle des entités prospect et opportunités
- Comprendre le suivi et conversion (inclusion/exclusion) de prospects
- Comprendre les opportunités
- Gérer les opportunités
- Gérer les connexions avec d'autres enregistrements, les clôtures/réouvertures d'opportunité

4 / Le catalogue de produits : Présentation et utilisation

- Définir les composants du catalogue produits, les groupes d'unités et les tarifs
- Comprendre le concept de familles et propriétés de produits

Inov Systems

- Appréhender les relations et groupements de produits
- Savoir créer des tarifs spécifiques, des grilles de remises et de la gestion multidevise

5 / Traiter des commandes client avec MS Dynamics

- Connaître les techniques pour ajouter des produits aux opportunités
- Gérer les produits hors catalogue et l'impact des devises
- Maîtriser les taux de change
- Apprendre à créer des devis à partir des opportunités
- Maîtriser la gestion de devis, les commandes et les factures

6 / Mesures et objectifs

- Définir et paramétrer des métriques de vente
- Concevoir et gérer des objectifs de vente et les périodes fiscales
- Comprendre le concept d'objectifs Parents et Enfants

7 / Gestion de l'analyse et des rapports des ventes

- Se servir des rapports intégrés
- Les périodes fiscales
- Conception de graphiques
- Utiliser des tableaux de bord
- Partager des tableaux de bord, des graphiques et des requêtes

Innov Systems

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

26 au 29 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
23 au 26 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
18 au 21 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
13 au 16 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
14 au 17 Sep. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@innov-systems.com
Web : https//www.innov-systems.com

Innov Systems — Tous droits réservés

Innov Systems