

Programme de formation Quickstart Dynamics 365 for Sales



Microsoft Partner

Gold Cloud Productivity

Gold Cloud Platform

Gold Small and Midmarket Cloud Solutions

Microsoft Partner

2021 Partner of the Year Finalist
Modern Workplace for SMB Award



Notre organisme est certifié QUALIOPI au titre de la
catégorie **ACTION DE FORMATION**

Objectif professionnel

Paramétriser et administrer la gestion commerciale dans Dynamics 365 for Sales

Objectifs de développement des compétences professionnelles

A l'issue de cette formation l'apprenant sera capable de:

- Paramétriser et administrer l'outil de gestion commerciale Dynamics 365 for Sales
- Synchroniser Dynamics avec Microsoft Outlook
- Acquérir les informations nécessaires à la mise en place de rôles de sécurité
- Personnaliser les entités Compte, Contact, Prospect, Opportunité, Devis, Commande, Facture

Durée de la formation

4 jours soit 28 heures

Dates de formation

Disponible via le [tchat du service client](#)

Nombre de participants à une formation

Une session se déroule avec un nombre de participants allant de 5 personnes minimum à maximum 6 personnes

Prérequis

Avoir validé son besoin à la suite d'un entretien et d'une présentation commerciale

Coût

2290€ HT/personne

Moyens pédagogiques

- Formateur compétent sur le logiciel, et disposant de compétences pédagogiques
- Supports de formation remis à l'apprenant pendant la formation
- Logiciel installé avant le début de la formation

Modalités d'évaluation

- Evaluation diagnostique en début de formation
- Exercices réalisés tout au long de la formation
- Contrôle des acquis le dernier jour de la formation
- Remise d'un certificat de réalisation
- Questionnaire d'évaluation de la mise en œuvre des compétences développées, à froid environ 3 à 6 mois après la fin de la formation.

Moyens techniques

- Support technique compris pendant 4 semaines
- Formation effectuée sur Microsoft Teams

Une formation pour **tous**,
par nos experts **Be-Cloud**.

PROGRAMME DE FORMATION

Une formation complète, structurée en 3 modules

Module 1 : Dynamics for Sales et son environnement Office 365 (*jour 1*)

Module 2 : Personnalisez votre Dynamics 365 for Sales (*jours 2 & 3*)

Module 3 : Du prospect à la facture (*jour 4*)



Module 1 – Dynamics for Sales et son environnement Office 365

Présentation Générale de MS Dynamics 365 <i>30 min</i>	<ul style="list-style-type: none">• Environnement PowerPlatform• PowerPlatform – DATAVERSE• Accès à MS Dynamics for Sales• Eléments de structure de son Dynamics• Présentation Générale de MS Dynamics• Entités, enregistrements, formulaires et champs• Modèles entités-relations
Accès à MS Dynamics 365	<ul style="list-style-type: none">• Types d'accès à Dynamics CRM• Suivi et synchronisation des données Microsoft Outlook• Import de données fichier .csv
Navigation dans MS Dynamics 365	<ul style="list-style-type: none">• Utilisation de la barre de menu• Ouvrir et créer des enregistrements• Démo Comptes et Contacts : Relations entre enregistrements clients et Actions sur les enregistrements Activités• Le "Mur" d'interaction• Vues personnalisées• Recherche de données
Gestion des ventes dans MS Dynamics 365	<ul style="list-style-type: none">• Démo Prospects : Processus de conversion de prospect en opportunité• Démo Opportunités : Gestion d'opportunités et Suivi des échanges• Démo Catalogues produits : Hiérarchie du catalogue produits• Démo Processus de vente : Processus de ventes• Travaux pratiques :<ul style="list-style-type: none">○ Créer et exclure un prospect○ Créer une opportunité○ Cycle de vente, de l'opportunité à la commande

Module 2 – Personnalisez votre Dynamics 365 for Sales

Présentation Générale de la personnalisation du CRM	<ul style="list-style-type: none">• Fonctionnalités de MS Dynamics 365• Options de personnalisation• Méthodologie de personnalisation• Outils de personnalisation
Gestion des utilisateurs dans Dynamics	<ul style="list-style-type: none">• Accès à la configuration du CRM• Présentation des fonctionnalités de sécurité du CRM• Gestion et administration des utilisateurs• Boîtes mail
Modèle de sécurité CRM	<ul style="list-style-type: none">• Objectifs du modèle de sécurité MS Dynamics 365• Rôles de sécurité• Priviléges• Niveaux d'accès• Mise en œuvre de hiérarchies de sécurité• Types de hiérarchies• Résumé sur le Modèle de sécurité• Intégrer un collaborateur• Concepts de sécurité• Equipes d'accès• Organisation et structure

Module 2 (suite) – Personnalisez votre Dynamics 365 for Sales	
Market Place	<ul style="list-style-type: none"> Présentation de la Market Place Exemples d'outils de la Market Place
Structure Relationnelle de Dynamics	<ul style="list-style-type: none"> Notions de relations Principes de tables Utilisation des structures relationnelles de Dynamics
Personnalisation des entités et des champs	<ul style="list-style-type: none"> Création d'entités Création de champs Modification de formulaires Types d'entités Propriétés des entités Présentation générale des champs et des types de données Propriétés des champs Résumé sur la Personnalisation des entités et des champs
Personnalisation avancées sur les champs	<ul style="list-style-type: none"> Création de champs spécifiques pour répondre aux besoins Client Champs calculés Champs d'agrégation “Groupes d'option” : listes déroulantes Champs « Recherche » Mise en œuvre de la sécurité au niveau champ
Personnalisation des formulaires	<ul style="list-style-type: none"> Types de formulaires Construire un formulaire Composants de formulaire spécifiques Équipes d'accès et sous-grilles Navigation dans les formulaires Autres types de formulaires Formulaires multiples et rôles de sécurité Résumé sur la Personnalisation des formulaires
Vues graphiques et tableaux de bord	<ul style="list-style-type: none"> Utilisation des vues Personnalisation des vues Personnalisation des vues de recherché : recherche rapide, recherche “lookup”, recherche avancée Personnalisation de graphiques Personnalisation de tableaux de bord
Gestion des relations	<ul style="list-style-type: none"> Types de relations Création de relations Créer des mappages de champ Relations plusieurs à plusieurs Connexions et rôles de connexion Mappages Imports de données relationnelles
Introduction aux processus	<ul style="list-style-type: none"> Présentation des processus Règles métier Workflow

Module 2 (suite) – Personnalisez votre Dynamics 365 for Sales

- | | |
|---------------------------------------|---|
| Règles métier | <ul style="list-style-type: none">• Règles métier : présentation générale• Portée des règles métier• Déclenchement des règles métier• Conditions et Actions• Gestion des branchements IF ... ELSE |
| WorkFlow | <ul style="list-style-type: none">• Automatisation d'actions• Construction et structure d'un WorkFlow• Exemple de WorkFlow• Utilisation de WorkFlow dans un flux de processus d'entreprise |
| Flux de processus d'entreprise | <ul style="list-style-type: none">• Que sont les flux de processus d'entreprise ?• Activer les processus d'entreprise• Mise en œuvre et catégorisation d'étapes de processus• Branchements conditionnels |
| Objectifs | <ul style="list-style-type: none">• Définition des objectifs• Mesure de l'objectif• Requête de report de l'objectif |

Module 3 – Du prospect à la facture

- | | |
|---|--|
| Introduction à la gestion des ventes | <ul style="list-style-type: none">• Concurrents• Territoires de vente• Configuration multidevise |
| Gestion des prospects | <ul style="list-style-type: none">• Rôle des entités Prospect et Opportunités• Suivi et conversion (inclusion/exclusion) de prospects• Qualification d'un prospect• Gestion et suivi des opportunités |
| Travailler les opportunités | <ul style="list-style-type: none">• Démo Comprendre les Opportunités : Opportunités• Gestions d'opportunité• Démo Connexions avec d'autres enregistrements : Connexions• Clôture/réouverture d'opportunité ; activités de clôture• Opportunités et vues• Création rapide |
| Catalogue Produits | <ul style="list-style-type: none">• Composants du catalogue produits• Démo Groupes d'unités : Groupes d'unités• Configuration de produits• Démo Tarifs : Tarifs• Tarifs spécifiques• Grilles de remises• Gestions multidevises• Démo Familles et Propriétés de produits : Exemple d'arborescence produit• Relations et groupements de produits (kits)• Démo Produits et graphiques hiérarchiques : Produits et graphiques hiérarchiques• Points clés à retenir |

Module 3 (suite) – Du prospect à la facture

Module Marketing de MS Dynamics 365

- Listes Marketing
- Campagnes Rapides
- Campagnes et planification

Cycle de vente – Traitement des commandes

- Ajout de produits aux opportunités
- Produits hors catalogue
- **Démo : Créer des devis à partir des opportunités : Cycle de vie des devis**
- Gestion de devis
- Commandes
- Factures

Modèle de documents

- Editer son devis
- Créer son modèle de devis
- Relations des tables dans les modèles de document
- Principes de modèles de documents
- Exporter des documents au format PDF