



*Scale your business*

**Editeur :** Moove-si

**Type de service :** Workshop

**Compétences Silver :**

Small & Midmarket Cloud Solutions

**Périmètre :** Nouveau projet Sales

Force Automation

**Marchés :** Public, Manufacturing

Professional Services, ESN



*Méthodologie de déploiement de Dynamics 365 Sales adapter aux enjeux d'une PME : 5 ateliers sur 5 jours*

*Découvrez comment déployer Microsoft Dynamics 365 Sales en économisant 25 % de votre temps*

*Avec cette méthodologie qui permet d'optimiser le temps de déploiement nous vous accompagnons et guidons à travers différentes étapes d'analyse, de cadrage et de spécifications afin de vous permettre de gagner du temps lors de la définition du projet et en exploitant le standard de la solution.*

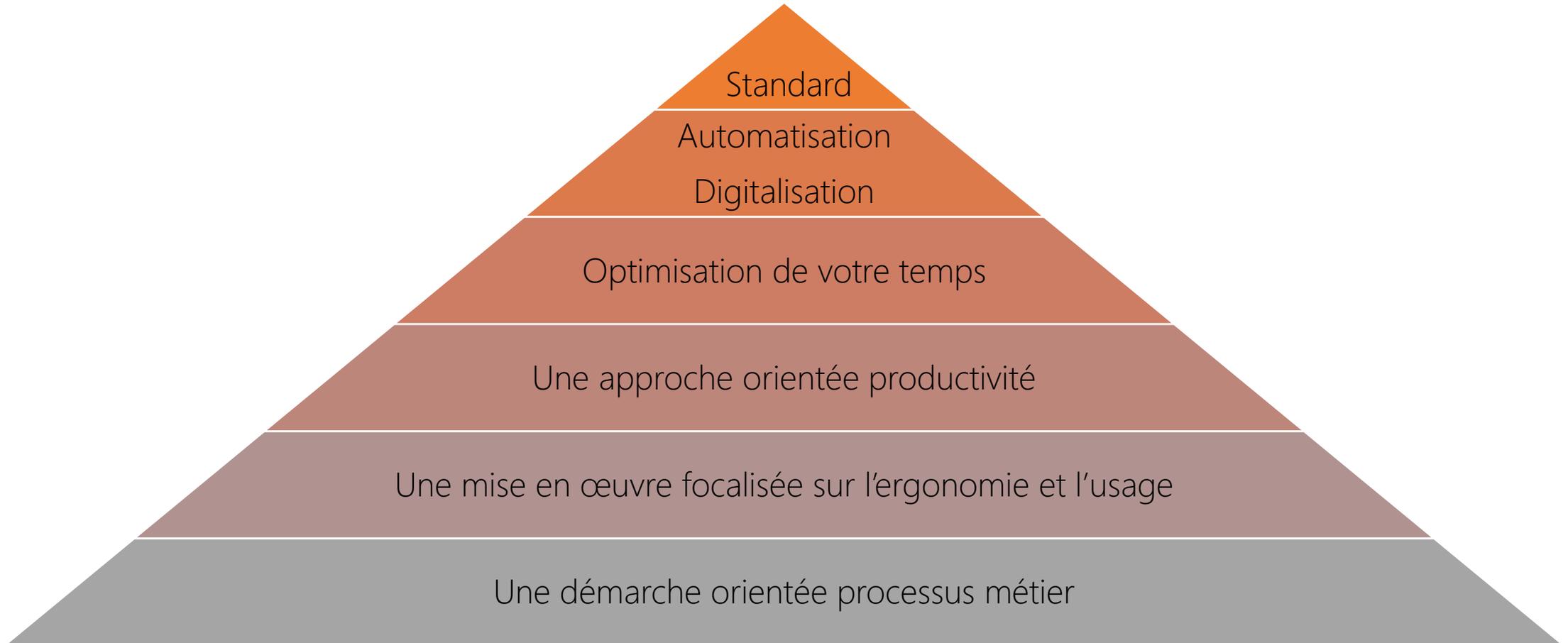
## AGENDA

- Cadrer
- Spécifier
- Paramétrer
- Tester
- Démarrer
- Accompagner

- ✓ Le ROI est un critère majeur du projet
  - ✓ Le projet est agile et itératif
  - ✓ Les quick win sont identifiés
- ✓ Les processus métiers sont calés sur le standard de Dynamics
  - ✓ Les interfaces sont hors périmètre
- ✓ Les objectifs et enjeux sont clairement définis



# Notre démarche



# Méthodologie de déploiement «SmartMoove»

