

## **MB-210: Microsoft Dynamics 365 for Sales**

Duración: **6 Horas**

### **INTRODUCCION:**

Esta formación proporciona a los asistentes realizar las siguientes tareas técnicas: realizar la configuración, administrar las entidades de ventas principales y configurar herramientas y servicios adicionales.

Microsoft Dynamics 365 for Sales es una aplicación para administrar el manejo de clientes y clientes potenciales; seguimiento de datos contra objetivos de ventas, automatización de sus mejores prácticas.

### **DIRIGIDO A:**

Esta formación está dirigida a consultores funcionales de Dynamics 365 Customer Engagement responsable de descubrir, capturar requisitos, involucrar a expertos en la materia y partes interesadas, traducir los requisitos y configurar la solución y las aplicaciones.

### **OBJETIVOS:**

Usar las opciones de automatización y personalización disponibles de la aplicación, aprenderá cómo permitir que el personal de ventas sea su ser más productivo.

### **EXAMEN:**

Este curso oficial es el recomendado por Microsoft para la preparación del siguiente examen de certificación:



 **MB-210: Microsoft Dynamics 365 Sales**

### **REQUISITOS:**






No se requieren requisitos previos para realizar este curso.

### **CONTENIDO:**

#### **Módulo 1: Resumen de ventas.**

-  Visión general de las ventas.
-  Configuración de ventas.

#### **Módulo 2: Trabajar con oportunidades.**

-  Administrar clientes.
-  Trabajar con oportunidades.
-  Inteligencia integrada.
-  Guías.
-  Herramientas de ventas integradas.

### **Módulo 3: Cotizaciones a pedidos.**

- 🔗 Resumen del tratamiento de pedidos.
- 🔗 Administrar catálogo de productos.
- 🔗 Crear y administrar presupuestos.
- 🔗 Crear y gestionar pedidos y facturas.

### **Módulo 4: Análisis de Ventas e Insights.**

- 🔗 Visión general.
- 🔗 Power BI.
- 🔗 IA para Ventas.