

Empower sellers with Dynamics 365 Sales

Dauer: 2 Tage

[Zur Online-Buchung](#)

Artikelnummer: MS-MB-280T02

Preis zzgl. MwSt.: 1.390,00 €

Kurskategorien: [Dynamics 365 Business Central](#)

Kursbeschreibung

Dynamics 365 Sales hilft Teams dabei, ihre Anstrengungen mithilfe von Tools zum Aufbau von Geschäftsbeziehungen und KI-basierten Erkenntnissen zu beschleunigen. In diesem Kurs erfahren die Teilnehmer, wie sie Dynamics 365 Sales konfigurieren und nutzen können, um Vertriebsteams auf Erfolgskurs zu bringen. Als Erstes werden die Kursteilnehmer Strategien für das Lead- und Chancenmanagement entwickeln und konfigurieren. Anschließend werden sie ihren Produktkatalog organisieren und Verkaufsaufträge abwickeln. Schlussendlich werden die Kursteilnehmer Funktionen für beziehungsorientierten Vertrieb, den Sales Accelerator und Sales Insights erkunden. In diesem Kurs lernen die Teilnehmer außerdem, wie sie Microsoft Copilot for Sales – ein Produktivitätstool, das Verkäufer innerhalb und außerhalb Dynamics 365 Sales unterstützt – einrichten und bereitstellen. Dieser Kurs ist Teil einer vierteiligen Kurs-Serie (MB-280T01-T04), die an die MB-280-Zertifizierungsprüfung angepasst ist.
