

Szkolenie: Microsoft
MB-910T00 Microsoft Certified: Dynamics 365 Fundamentals (CRM)



DOSTĘPNE TERMINY

2024-12-16 | 1 dzień | Kraków / Wirtualna sala (Termin gwarantowany, Last minute)
2025-01-03 | 1 dzień | Kraków / Wirtualna sala
2025-02-07 | 1 dzień | Warszawa / Wirtualna sala
2025-03-07 | 1 dzień | Kraków / Wirtualna sala
2025-03-21 | 1 dzień | Virtual Classroom
2025-04-04 | 1 dzień | Warszawa / Wirtualna sala
2025-04-18 | 1 dzień | Virtual Classroom
2025-05-02 | 1 dzień | Kraków / Wirtualna sala
2025-06-06 | 1 dzień | Warszawa / Wirtualna sala

Cel szkolenia:

To szkolenie wprowadza do możliwości zaangażowania klientów Dynamics 365. Uczestnik zapozna się z koncepcją zaangażowania klientów, a także z każdą aplikacją do zaangażowania klientów, w tym z Dynamics 365 Marketing, Dynamics 365 Sales, Dynamics 365 Customer Service, Dynamics 365 Field Service oraz możliwościami zarządzania relacjami z klientami Project Operations Dynamics 365 (CRM).

Po ukończeniu szkolenia, uczestnik będzie potrafił:

- Opisać możliwości i funkcjonalności Dynamics 365 Marketing
- Opisać możliwości i funkcjonalności Dynamics 365 Sales
- Opisać możliwości i funkcjonalności Dynamics 365 Customer Service
- Opisać możliwości i funkcjonalności Dynamics 365 Field Service
- Opisać możliwości i funkcjonalności Project Operations Dynamics 365 (CRM)

Grupa docelowa:

Osoby na różnych stanowiskach i na różnych etapach kariery mogą skorzystać z tego kursu od podstaw. Dotyczy to specjalistów IT, interesariuszy biznesowych i innych osób, które chcą być narażone na możliwości zaangażowania klientów Dynamics 365, studentów, absolwentów i osób zmieniających karierę, które chcą wykorzystać Dynamics 365, aby przejść na wyższy poziom działania biznesowego.

Plan szkolenia:

- Podstawy Dynamics 365 Marketing

- Wprowadzenie do aplikacji Dynamics 365 na rzecz zaangażowania klientów
- Dynamics 365 Marketing
- Opis możliwości marketingowych Dynamics 365
- Przegląd dodatkowych aplikacji marketingowych
- Podstawy Dynamics 365 Sales
 - Poznawanie Dynamics 365 Sales
 - Zarządzanie cyklem życia sprzedaży za pomocą Dynamics 365 Sales
 - Przegląd dodatkowych aplikacji sprzedażowych
- Podstawy Dynamics 365 Customer Service
 - Sprawdzanie Dynamics 365 Customer Service
 - Opis możliwości obsługi klienta Dynamics 365
 - Przegląd dodatkowych aplikacji obsługi klienta
- Podstawy Dynamics 365 Field Service
 - Sprawdzanie usługi Dynamics 365 Field Service
 - Generowanie zleceń pracy w Dynamics 365 Field Service
 - Opis możliwości planowania Dynamics 365 Field Service
 - Sprawdzanie możliwości zarządzania zapasami Dynamics 365 Field Service
 - Przegląd możliwości zarządzania zasobami Dynamics 365 Field Service
- Podstawy Project Operations Dynamics 365 (CRM)
 - Badanie Project Operations Dynamics 365
 - Opis możliwości sprzedaży Project Operations Dynamics 365
 - Planowanie projektów za pomocą Project Operations Dynamics 365
 - Przegląd możliwości wykorzystania zasobów w Project Operations Dynamics 365

Wymagania:

Uczestnicy powinni posiadać podstawową znajomość zasad zaangażowania klientów i działalności biznesowej. Zrozumienie chmury obliczeniowej jest pomocne, ale nie jest konieczne.

Poziom trudności



Certyfikaty:

Certyfikat ukończenia autoryzowanego szkolenia Microsoft.

Prowadzący:

Certyfikowany trener Microsoft.