



Dynamics CRM : gestion des ventes

 DURÉE
4 jours (28h)

 RÉFÉRENCE
MSC101

 CATÉGORIE
**Dynamics CRM et
Dynamics 365**

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- ✓ Appréhender les concepts du processus de vente avec Ms Dynamics
- ✓ Assimiler le rôle des types d'enregistrements en gestion des ventes
- ✓ Se servir des prospects et qualifier les opportunités
- ✓ Concevoir des commandes, devis et effectuer le suivi de commandes

POUR QUI ?

- ✓ Tout utilisateur de Microsoft Dynamics CRM
- ✓ Tout client récent de Microsoft Dynamics CRM



☰ Programme détaillé

1/ Le module Ventes : Concept et enjeux

- Visualiser le processus de vente dans MS Dynamics CRM
- Enregistrer dans le processus de vente
- Suivre ses concurrents
- Gérer la documentation commerciale
- Appréhender le processus de vente
- Appréhender les workflows et boîtes de dialogue

2/ Gérer les ventes

- Définir des scénariis clients
- Définir les territoires de vente
- Mettre en place d'une configuration multidevise
- Mettre en évidence des différents types d'enregistrements de base
- Comprendre les flux de processus d'entreprise et les branchements conditionnels

3/ Utiliser les prospects et les opportunités

- Définir le rôle des entités prospect et opportunités
- Comprendre le suivi et conversion (inclusion/exclusion) de prospects
- Comprendre les opportunités
- Gérer les opportunités
- Gérer les connexions avec d'autres enregistrements, les clôtures/réouvertures d'opportunité

4/ Le catalogue de produits : Présentation et utilisation

- Définir les composants du catalogue produits, les groupes d'unités et les tarifs
- Comprendre le concept de familles et propriétés de produits

- Appréhender les relations et groupements de produits
- Savoir créer des tarifs spécifiques, des grilles de remises et de la gestion multidevise

5/ Traiter des commandes client avec MS Dynamics

- Connaître les techniques pour ajouter des produits aux opportunités
- Gérer les produits hors catalogue et l'impact des devises
- Maîtriser les taux de change
- Apprendre à créer des devis à partir des opportunités
- Maîtriser la gestion de devis, les commandes et les factures

6/ Mesures et objectifs

- Définir et paramétrer des métriques de vente
- Concevoir et gérer des objectifs de vente et les périodes fiscales
- Comprendre le concept d'objectifs Parents et Enfants

7/ Gestion de l'analyse et des rapports des ventes


- Se servir des rapports intégrés
- Les périodes fiscales
- Conception de graphiques
- Utiliser des tableaux de bord
- Partager des tableaux de bord, des graphiques et des requêtes

🔗 Approche pédagogique

- ✓ Support Ecrit et Projection
- ✓ Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- ✓ Brainstorming et Jeux de Rôle
- ✓ Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- ✓ Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

 07 au 10 Juil. 2026

 Casablanca

 01 au 04 Sep. 2026



 27 au 30 Oct. 2026



 Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

 **Téléphone** : +212 522 247 210

 **Email** : contact@innov-systems.com

 **Web** : <https://www.innov-systems.com>


Scannez pour accéder
à la fiche en ligne

Document généré le 11/06/2026 — Réf : MSC101
Innov Systems — Tous droits réservés