



Curso MB-210 Microsoft Dynamics 365 Sales

Calle de la Basílica, 19
28020 Madrid
(34) 915 53 61 62
www.cas-training.com





Nivel
Intermedio



Duración
12 horas



Modalidad
Aula Virtual



**Learning
by doing**



**Curso
Oficial**

Curso MB-210 Microsoft Dynamics 365 Sales

Dirigido a:

Un consultor funcional de Dynamics 365 es responsable de realizar el descubrimiento, capturar requisitos, involucrar a expertos en la materia y partes interesadas, traducir los requisitos y configurar la solución y las aplicaciones. El Consultor Funcional implementa una solución usando capacidades listas para usar, extensibilidad sin código, aplicaciones e integraciones de servicios.

Objetivos:

Prepararte para el examen de certificación MB-210 Microsoft Dynamics 365 Sales Functional Consultant.

Requisitos:

- Estar familiarizado con aplicaciones basadas en modelos de Dynamics 365 y Power Platform.
- Estar familiarizado con el proceso de ventas y las organizaciones de ventas.
- Es recomendable haber completado, previamente, el curso PL-200 Microsoft Power Platform Functional Consultant.

Material del curso:

Documentación oficial para el curso MB-210 Microsoft Dynamics 365 Sales.

Perfil del docente:

- Formador certificado por Microsoft.
- Más de 5 años de experiencia profesional.
- Más de 4 años de experiencia docente.
- Profesional activo en empresas del sector IT.

Metodología:

- “Learning by doing” se centra en un contexto real y concreto, buscando un aprendizaje en equipo para la resolución de problemas en el sector empresarial.
- Aulas con grupos reducidos para que el profesional adquiera la mejor atención por parte de nuestros instructores profesionales.
- El programa de estudios como partners oficiales es confeccionado por nuestro equipo de formación y revisado por las marcas de referencia en el sector.
- La impartición de las clases podrá ser realizada tanto en modalidad Presencial como Virtual.

Examen y Certificación:

Preparación para el examen de certificación:

[MB-210 Microsoft Dynamics 365 Sales Functional Consultant](#)



Contenidos:

- Módulo 1: Configurar Dynamics 365 Sales
- Módulo 2: Administrar clientes potenciales con Dynamics 365 Sales
- Módulo 3: Administrar oportunidades con Dynamics 365 Sales
- Módulo 4: Trabajar con Dynamics 365 Sales Insights
- Módulo 5: Administrar y organizar su catálogo de productos con Dynamics 365 Sales
- Módulo 6: Procesar pedidos de ventas con Dynamics 365 Sales
- Módulo 7: Administrar relaciones con venta de relaciones en Dynamics 365 Sales
- Módulo 8: Analizar datos de ventas de Dynamics 365
- Módulo 9: Definir y realizar un seguimiento de objetivos individuales en Dynamics 365 Sales y Customer Service
- Módulo 10: Utilizar las métricas de objetivos en Dynamics 365 Sales y Customer Service



CAS TRAINING

UN ESPACIO PARA CRECER

cas-training.com

Curso MB-210 Microsoft Dynamics 365 Sales

Microsoft
Partner



ORACLE

Partner

ORACLE
University

Digital Distribution Partner

