

# Sales & Marketing (CRM) in Microsoft Dynamics™ 365 for Finance and Operations

In diesem Kurs werden die Kenntnisse vermittelt, die zur Verwendung und zur Einrichtung des Moduls Vertrieb und Marketing in Microsoft Dynamics 365 benötigt werden.

**Kursdauer:** 2 Tage

## Zielgruppe

Der Kurs richtet sich an Mitarbeiter und Verantwortliche des Bereichs Vertrieb und Marketing.

## Voraussetzungen

Für diesen Kurs sollten die Kursteilnehmer folgende Vorkenntnisse mitbringen:

- Allgemeine Kenntnisse von Microsoft Windows.
- Einführung in Microsoft Dynamics 365 for Finance and Operations

## Lernziele

- Erstellen und Pflegen von Interessenten
  - Verwendung von Kontaktpersonen
  - Erstellen und Pflegen von Debitoren
  - Verwendung von Potenziellen Kunden und Verkaufschancen
  - Verwendung von Angeboten
  - Verwendung und Erstellung von Qualifizierungsprozessen
  - Zuständigkeiten definieren und zuweisen
  - Verwendung des Globalen Adressbuchs
  - Einsatzmöglichkeiten und Verwendung von Kampagnen
  - Aussendungsmöglichkeiten im Rahmen von Kampagnen: Mailings, Serienbriefe
  - Verwendung des Telemarketings: Anrufverteilung, Verwendung von Anruflisten
  - Verwendung von Anfragen zur Steigerung der Servicequalität
- Der Vertrieb und Marketing Business Process
  - Überblick über die Komponenten des Moduls Vertrieb und Marketing

STZ IT Business Consulting  
Industriestr. 2 • D-79541 Lörrach  
Telefon: +49 (7621) 157 44 00  
E-Mail: [training@stz.consulting](mailto:training@stz.consulting)  
Internet: <http://www.stz.consulting>



## Microsoft Partner

Silver Enterprise Resource Planning  
Silver Learning