



Objectifs	Configurer et administrer Dynamics 365 Sales. Mettre en œuvre Copilot dans Dynamics 365 Sales. Déployer et piloter les agents IA de vente. Automatiser les processus commerciaux grâce à l'intelligence artificielle. Exploiter l'analyse prédictive et les prévisions de vente. Améliorer la collaboration entre équipes commerciales avec Microsoft 365. Concevoir des parcours commerciaux optimisés du prospect à la signature.
Participants	Consultants fonctionnels Dynamics 365, chefs de projet CRM, responsables commerciaux, consultants Power Platform, administrateurs Dynamics 365 Sales, intégrateurs et toute personne souhaitant déployer des solutions de vente assistées par l'intelligence artificielle.
Prérequis	Connaissance générale des processus commerciaux. Expérience de Dynamics 365 Sales. Notions de Microsoft Power Platform (Dataverse, Power Automate). Connaissance des concepts Microsoft Copilot et des solutions CRM
Moyens pédagogiques	1 poste par participant 1 Vidéo projecteur Support de cours fourni à chaque participant Ateliers individuels Approche participative et interactive Alternance d'apports théoriques et de mises en situation Accompagnement personnalisé du formateur
Méthodes pédagogiques	Approche participative et interactive Alternance d'apports théoriques et de mises en situation Accompagnement personnalisé du formateur Modalités d'évaluation : Ateliers (TP), Quiz, pendant tout le long de la formation et Evaluation des acquis tout au long de la formation.
Type de formation	Formation présentielle ou distancielle, selon les besoins et les contraintes des participants
Tarif inter-entreprise	2340 € HT
Durée	3 jours - 21 heures
Modalités et délais d'accès	Formations accessibles sous 15 à 20 jours suite à votre demande. Un entretien initial doit être prévu avant votre entrée en formation.

Code : NCI_11K1L2M

Mis à jour le : 25 août 2026

Programme :

Présentation de Dynamics 365 Sales et de l'IA Microsoft

Architecture de Dynamics 365 Sales
Écosystème Dynamics 365 et Power Platform
Introduction à Copilot for Sales
Présentation des agents IA Microsoft
Cas d'usage commerciaux

Gestion des comptes et contacts
Gestion des opportunités
Catalogues produits, devis et commandes

Configuration de Dynamics 365 Sales

Paramètres de l'organisation
Gestion des utilisateurs et rôles
Sécurité et accès aux données
Personnalisation des formulaires et vues
Configuration des processus métiers

Copilot dans Dynamics 365 Sales

Activation et configuration
Résumés automatiques d'opportunités
Génération d'emails assistée par IA
Préparation des rendez-vous commerciaux
Recommandations intelligentes

Gestion du cycle de vente

Gestion des prospects
Qualification automatique des leads

Agents IA pour les commerciaux

Introduction aux Sales Agents
Agent de qualification des prospects
Agent d'analyse des opportunités
Agent de clôture commerciale
Supervision et contrôle des agents



Intelligence commerciale et prévisions

- Scoring prédictif
- Prévisions de ventes
- Analyse du pipeline
- Détection des opportunités à risque
- Tableaux de bord et indicateurs

Collaboration et productivité commerciale

- Intégration Outlook
- Intégration Teams
- Collaboration vendeur-équipe
- Gestion des activités
- Suivi des échanges clients

Extension avec Power Platform

- Dataverse
- Power Automate
- Automatisation des processus commerciaux
- Création d'applications complémentaires
- Bonnes pratiques d'intégration

Gouvernance et bonnes pratiques IA

- Sécurité des données
- Gouvernance des agents IA
- Contrôle des contenus générés
- Bonnes pratiques d'adoption
- Mesure du ROI des fonctionnalités IA