

# Sales & Marketing

## in Microsoft Dynamics™ AX 4.0

### MOC 8624A

**Kursdauer:** 2Tage

**Zielgruppe:** Dieser Kurs richtet sich an Benutzer, die ihre Anwendungsfähigkeiten im Modul Sales and Marketing vertiefen möchten.

**Voraussetzungen:** Grundkenntnisse von Microsoft® und Windows® sowie Kenntnisse über die grundlegenden Verarbeitungsfunktionen von Microsoft Dynamics AX.

Dieser Zweitageskurs befasst sich mit der Pflege von Kontaktdaten und Geschäftsbeziehungen. Die Erstellung von Kampagnen bzw. das Arbeiten mit Verkaufseinheiten gehören zu den wesentlichsten Themeninhalten dieses Kurses. Umrahmt wird der Kurs von praktischen Übungen, Diskussionen mit anderen Kursteilnehmern, Demos und Präsentationen.

#### Lernziele:

- ✓ Theoretisches Verstehen der Konzeption von aktuellem Customer Relationship Management
- ✓ Einrichtung des Sales and Marketing Moduls
- ✓ Erläuterung der Optionen zum Ändern der Einstellungen
- ✓ Anlegen und Pflegen der Geschäftsbeziehungen und Kontaktdaten
- ✓ Anlegen und Pflegen der Aktivitäten
- ✓ Erstellung und Versand von Angeboten
- ✓ Erstellung einer Kampagne und Zuordnung zu einem Projekt
- ✓ Definition von Kampagnenzielen
- ✓ Ausführung einer Telefonmarketing-Kampagne
- ✓ Erstellung von Verkaufseinheiten in der Verkaufsorganisation
- ✓ Mitarbeiterzuordnung zu Verkaufseinheiten
- ✓ Definition von Umsatzvorgaben zu den Verkaufseinheiten und Verkäufern
- ✓ Einrichtung und Pflege der Synchronisation des Sales and Marketing Moduls mit Microsoft® Outlook®
- ✓ Erstellung und Zuordnung eines Dokumentes zu Aktivitäten, Geschäftsbeziehungen oder Kontaktpersonen

# MICROSOFT DYNAMICS AX

#### STZ IT-BusinessConsulting

Marie-Curie-Str. 8 • D-79539 Lörrach  
Telefon: +49 (7621) 5500 400  
E-Mail: [training@stz-loerrach.de](mailto:training@stz-loerrach.de)  
Internet: <http://www.stz-loerrach.de>

**Microsoft**  
**GOLD CERTIFIED**  
*Partner*

Microsoft Business Solutions  
Learning Solutions