

“MICROSOFT DYNAMICS (CRM) & POWER AUTOMATE”

CURSO INTENSIVO DE FORMACIÓN
(CIF)

Inscripciones: admisiones@ede.madrid

Dirección: C. de Javier Ferrero, 10,
Chamartín, 28002 Madrid (COLIM)

www.ede.madrid

FORMACIÓN
BONIFICABLE A
TRAVÉS DE
FUNDAE

EDE — EDE Madrid
**Escuela de
Emprendimiento
y Desarrollo Empresarial**



“MICROSOFT DYNAMICS (CRM) & POWER AUTOMATE”

Microsoft Dynamics 365 Sales es una solución CRM orientada a la gestión comercial avanzada, automatización de procesos de ventas y control integral del pipeline.

Este curso proporciona una visión estratégica y operativa de la herramienta, combinando uso funcional, diseño de procesos y automatización mediante Power Automate. El enfoque es práctico y orientado a entornos empresariales reales.

Profesor:

Francisco Javier LaClaustra Yebes

Chief Marketing Officer en DE



Formato:
Online



Fechas:
20–21 de abril
21–22 de junio
(10 a 13h)



Duración:
6 horas



Precio:
350€ + IVA



Formación bonificable por FUNDAE.



Objetivos del curso

- Comprender la **arquitectura y lógica de funcionamiento** de Microsoft Dynamics 365 Sales dentro del ecosistema Microsoft.
- Configurar y utilizar la herramienta para **gestionar oportunidades, cuentas, contactos y pipeline comercial**.
- Optimizar **procesos comerciales** mediante automatizaciones con Power Automate.
- Integrar Dynamics con herramientas como Outlook, Excel, Teams y SharePoint.
- Diseñar flujos administrativos y comerciales eficientes basados en datos.



Contenido del curso

- **Módulo 1: Introducción a Microsoft Dynamics 365 Sales**
 - ¿Qué es un CRM y cómo impacta en la estrategia comercial?
 - Arquitectura de Dynamics 365 dentro del ecosistema Microsoft.
 - Entidades principales:
 - Cuentas,
 - Contactos,
 - Leads,
 - Oportunidades y
 - Actividades.
 - Modelo de datos y lógica de relaciones.
 - Buenas prácticas de implantación en equipos comerciales.
- **Módulo 2: Uso operativo de la herramienta**
 - Gestión del ciclo completo de ventas:
 - lead → oportunidad → cierre.
 - Seguimiento del pipeline y previsión de ventas.
 - Gestión de actividades, tareas y comunicaciones.
 - Dashboards e informes comerciales.
 - Segmentación y explotación de datos.



Contenido del curso

- **Módulo 3: Integración con el ecosistema Microsoft**
 - Integración con Outlook y sincronización de correos.
 - Trabajo colaborativo con Teams.
 - Exportación y análisis con Excel.
 - Gestión documental con SharePoint.
 - Conectividad con Business Central (visión general).
- **Módulo 4: Automatización con Power Automate**
 - Fundamentos de automatización de procesos
 - Creación de flujos automáticos basados en eventos.
 - Automatizaciones habituales:
 - Notificación automática de nuevas oportunidades
 - Creación de tareas automáticas por etapa del pipeline
 - Envío de correos automatizados
 - Actualización automática de estados
 - Integración con formularios web
 - Diseño de procesos administrativos automatizados.



¿A quién va dirigido?

- **Directores comerciales y responsables de ventas.**
- **Equipos comerciales**, que trabajan o van a trabajar con Dynamics 365.
- **Responsables de operaciones y administración**, que necesiten estructurar procesos comerciales.
- **Consultores o perfiles técnicos** que deseen comprender la lógica funcional y de automatización del CRM.



Herramientas utilizadas



**Microsoft
Dynamics 365**



Teams



**Power
Automate**



SharePoint