

”
آیا زمان ارتقا از Dynamics 365 CRM (Sales) و سایر نرم افزارهای فروش و حسابداری به Dynamics 365 ERP برای شرکت شما فرا رسیده است؟
“



سامیکس برگزار می کند

وبینار ارتقا از Dynamics 365 CRM به Dynamics 365 BC (NAV) ERP



زمان: سه شنبه ۳۱ مرداد ۱۴۰۲ ساعت ۱۵:۰۰

www.samix.org



جهت ثبت نام آنلاین
اسکن کنید

یک نرم افزار یکپارچه واقعی به جای سیستم های جزیره ای مالی و فروش و ... برای شما کافیه!

محتوای این وبینار به طور خاص برای شرکت هایی تنظیم شده که از یک نرم افزار فروش نظیر Dynamics CRM میکروسافت یا نرم افزارهای مشابه آن استفاده می کنند و سیستم حسابداری مالی جداگانه ای دارند، و با مشکلات متعدد ناشی از مغایرت اطلاعات بین این سیستم ها که ناشی از عدم یکپارچگی و محدودیت قابلیت های CRM به تنهاییست دست و پنجه نرم می کنند. در CRM امکاناتی نظیر خرید و انبار و تولید و حسابداری و مدیریت پروژه وجود ندارد و توسعه این سیستم ها یا یکپارچه سازی بین نرم افزارها هم هزینه گزافی به سازمان تحمیل می کند. در این وبینار تجربه های ارتقا از سیستم CRM و حسابداری جزیره ای به یک نرم افزار واحد سیستم ERP میکروسافت Dynamics 365 Business central را مرور میکنیم و نحوه پاسخگویی نیازهای CRM در محیط ERP و مزایای و مطلوبیت های این تغییر را با هم بررسی می کنیم.



ارائه دهندگان پنل کارگاه آموزشی



مهندس آرین یکتا
تحلیلگر ارشد کسب و کار
Senior Business Analyst



دکتر امیر محمد امیری
مدیر پروژه ارشد
Senior Project Manager



مهندس صابر سیدعلی
مدیرعامل سامیکس
Certified BC Functional Consultant



سرفصل مطالب

- چه توقعات و انتظاراتی از یک سیستم CRM خوب داریم؟
- CRM میکروسافت در مقایسه با ERP چه محدودیت هایی دارد؟
- مشکلات ناشی از جدا بودن سیستم های جزیره ای فروش و حسابداری و ...
- معرفی مختصری از ERP محبوب میکروسافت Dynamics 365 Business central
- معرفی کلی امکانات معادل CRM در محیط Dynamics 365 Business central
- معرفی فرایند مدیریت فرصت های فروش (Opportunities)، ثبت اطلاعات و سوابق مشتریان، و صدور پیش فاکتور و فاکتور و تسویه در ERP (صفر تا صد فرایند فروش)
- معرفی فرایند تعریف کمپین و فعالیت های مارکتینگ، لیست قیمت ویژه، مدیریت تسک های کمپین در ERP (صفر تا صد فرایند بازاریابی)
- معرفی فرایند تعریف تیکت های خدمات مشتریان، شرایط گارانتی و وارانتهی محصولات و خدمات، مدیریت دانش علل خرابی، نشان های خرابی، راه حل ها و ... در ERP (صفر تا صد فرایند مدیریت سرویس)
- معرفی فرایند برنامه ریزی تأمین، برنامه ریزی خرید یا تولید بر اساس سفارشات ثبت شده فروش
- معرفی امکانات رهگیری سفارشات فروش در مراحل تأمین و انبار
- امکانات تحلیلی در فرایند بازاریابی و چنل های ورودی مشتریان
- امکانات تحلیلی در حوزه فروش و پورسانت و سوابق مشتریان و داشبوردهای Power BI
- مزایا و مطلوبیت های کلان مدیریتی ناشی از اضافه شدن حوزه های خرید و انبار و حسابداری به فروش
- مزایای استفاده از ERP میکروسافت برای شرکت های تولیدی
- مزایای استفاده از ERP میکروسافت برای شرکتهای دارای فروش اینترنتی یا مویرگ