

A. Introduction

L'application Dynamics 365 for Sales est conçue principalement pour les commerciaux souhaitant booster leur productivité et augmenter leur chiffre d'affaires. Il s'agit d'un module d'automatisation des forces de vente greffé au socle comptes/contacts qui permet de mieux gérer la relation client, mesurer l'atteinte des objectifs, organiser son catalogue produits, automatiser et optimiser certaines tâches répétitives comme les relances, générer des documents commerciaux (devis, factures, etc.).

Nous allons dans ce chapitre étudier les principales composantes de cette application.

B. Configuration du catalogue produits

La configuration du catalogue produits est la première opération à effectuer dans l'application Sales pour pouvoir ensuite gérer correctement les opportunités commerciales, les devis, les commandes et les factures. Il s'agit de saisir (ou d'importer en masse) les références des produits et services que l'entreprise commercialise avec l'ensemble de leurs caractéristiques.

Le catalogue produits est constitué de plusieurs composants liés les uns aux autres. Il y a d'abord la liste des produits pour organiser les produits et/ou services commercialisés, ensuite les tarifs applicables avec leurs éléments tarifaires, les groupes d'unités pour définir les différents packagings (en unité, en boîte de 6, etc.) et les remises applicables en fonction des critères que vous aurez choisis.

La configuration du catalogue produits doit nécessairement se faire selon l'ordre expliqué dans le schéma suivant :



Processus de configuration du catalogue produits

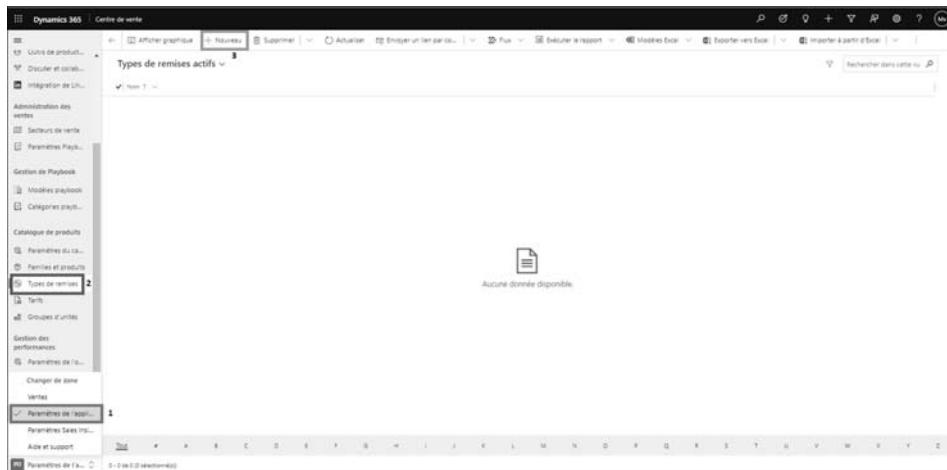
1. Les remises

Bien qu'elle soit une étape facultative dans le processus de configuration du catalogue produits, la création des types de remises est néanmoins recommandée. Nous verrons dans les sections suivantes (opportunités et devis notamment) comment cette configuration en amont permet d'automatiser l'application des remises au moment de la saisie.

Dans Dynamics 365 for Sales, les remises servent à appliquer automatiquement une réduction à partir d'une quantité de produits ou services achetés définie en amont.

Pour créer un type de remise, procédez ainsi :

- ❶ Cliquez sur le bouton **Ventes** en bas à gauche de l'écran, puis sélectionnez **Paramètres de l'application**.
 - ❷ Ensuite, cliquez sur **Types de remises** dans le menu de navigation à gauche.
 - ❸ Cliquez maintenant sur le bouton **+ Nouveau**.
- L'écran de création d'un type de remise s'ouvre.



Accès aux types de remises

- Sur l'écran de création d'un type de remise, saisissez le Nom, le Type (en pourcentage ou en montant) et une description.

Nom	Type	Pourcentage
* Offre été 2021		100

Description
spécial été 2021

Création d'un type de remise

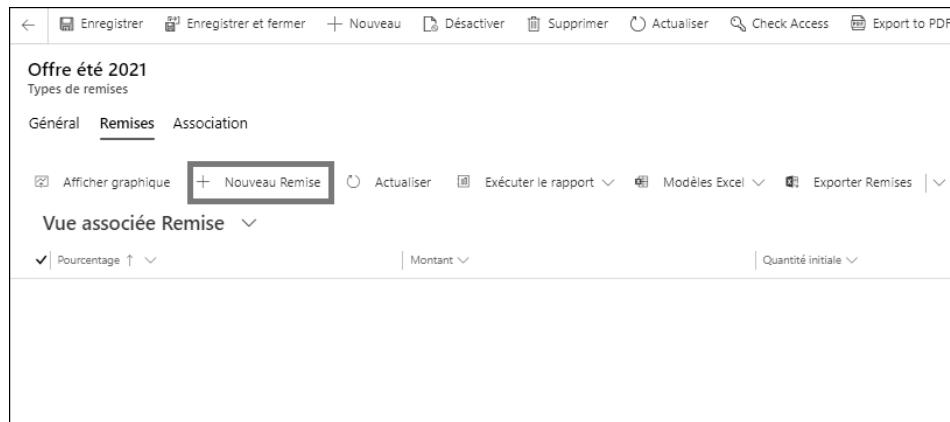
- Cliquez sur Enregistrer.
 - Après avoir enregistré, un onglet Association s'affiche, cliquez dessus et sélectionnez Remises.
- La liste des remises s'ouvre.

Type	Pourcentage
Remises	100

Historique d'audit

Accès aux remises d'un type de remises

- Sur la liste des remises, cliquez sur le bouton + Nouveau Remise.



Accéder à l'écran de création d'une remise

Un écran s'ouvre pour saisir les détails de la ligne de remise.

Type de remise	*	Offre été 2021
Quantité initiale	*	10,00000
Quantité finale	*	100,00000
Pourcentage	*	5,00000

Création d'une remise

- La **Quantité initiale** désigne la quantité à partir de laquelle la remise peut être déclenchée tandis que la **Quantité finale** définit la limite d'application de la remise ; vous pouvez saisir le **Pourcentage** de remise souhaitée. Ces trois champs sont de type entier.
- Saisissez ces trois champs. Dans notre exemple, nous choisissons 10 comme **Quantité initiale**, 100 comme **Quantité finale** et un **Pourcentage** de 5.
- Cliquez sur le bouton **Enregistrer et fermer** dès que vous avez fini la saisie.



Nous avons créé dans notre exemple une seule ligne de remise sur le type de remise Offre été 2021. Nous aurions pu en créer plusieurs, par exemple pour des quantités supérieures à 100 avec un pourcentage différent.

2. Les groupes d'unités

Les groupes d'unités permettent de gérer les différentes unités utilisées pour vendre vos produits et/ou services. Par exemple, un fournisseur d'ampoules peut commercialiser son produit sous plusieurs formes : à l'unité, en pack de 2 ou encore en lot de 10. La prestation de services peut également être vendue en unités différentes : à l'heure, à la journée (7 ou 8 heures) et à la semaine (5 jours).

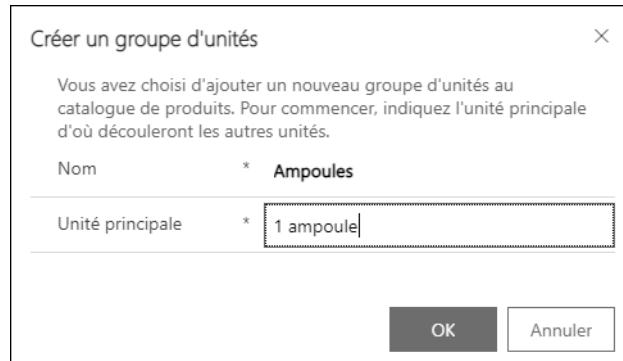
Nous allons prendre l'exemple du fournisseur d'ampoules pour créer des groupes d'unités.

⌚ Les groupes d'unités se situent en dessous des types de remises. Dans le bandeau de gauche, cliquez sur **Groupes d'unités** puis sur **+**.

Nom	Type	Unité par défaut
Unité par défaut		

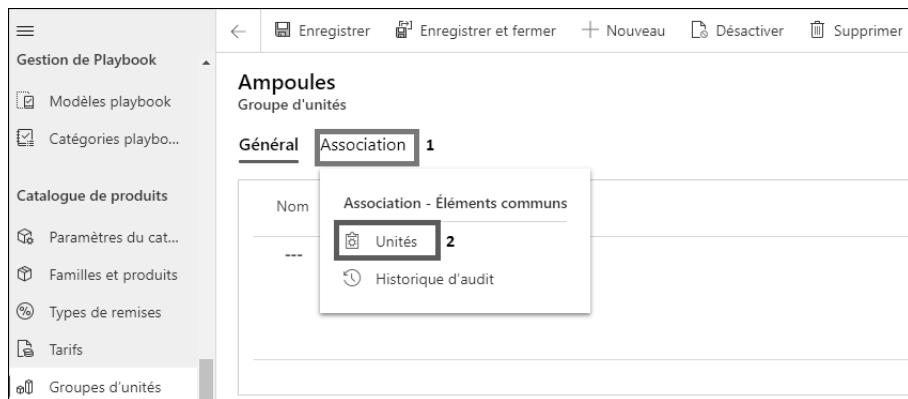
Accès aux groupes d'unités

- Un pop-up s'ouvre pour saisir le **Nom** et l'**Unité principale** ou de référence sur laquelle se baseront les autres unités.



Pop-up de création d'un groupe d'unités

- Maintenant que notre groupe d'unités est créé avec l'unité principale, nous allons définir les autres unités. Pour ce faire, cliquez sur **Association** puis sur **Unités**.



Accès aux unités d'un groupe d'unités

- 💡 Sur l'onglet des Unités, cliquez sur le bouton + Nouveau Unité pour créer une nouvelle unité.

Bouton de création d'une unité

- 💡 Donnez un Nom à l'unité (par exemple pack de 2 ampoules), définissez une Quantité (2) et une Unité de base (1 ampoule).

Planification d'unités	*	Ampoules
Nom	*	Pack de 2 ampoules
Quantité	*	2,00000
Unité de base	*	1 ampoule

Création d'une unité