

Програма навчання

День 1

1. Загальний опис модулів.
2. Jira що це таке і для чого потрібно.
3. Функціонал MS CRM.
4. Навігація по MS CRM.
5. Solutions - рішення. Поняття, компоненти, види рішень для MS CRM.
6. Експорт / імпорт рішень.
7. Сутності, поля, пов'язані об'єкти сутностей.
8. 8. Практика - створення рішення, сутності, полів суті.

День 2

1. Форми, елементи форм, управління елементами форм.
2. Практика - робота з формами (налаштування полів, панель навігації, колонтитули, сабґриди).
3. Views (вьюха, уявлення). Поняття, види настройка.
4. Practice: Work with a View - Advanced Find - пошук даних в MS CRM за допомогою розширеного пошуку. Створення індивідуальної думки. Створення системного уявлення.
5. Графіки і дашборда.

День 3

1. Створення графіка.
2. Створення дашборда.
3. Зв'язки і записи (Relationships and Records).
4. Connections (як метод реалізації зв'язку N: N).
5. Practice - створення зв'язку N: N.
6. Data Export, Import, Reimport.
7. Практика - імпорт, експорт, реімпорт даних.

День 4

1. Security.
2. Business Units and Security Roles.
3. Users and Teams.
4. Field Security Profiles.
5. System Settings.
6. Calculated Fields.
7. RollUp Fields.

День 5

1. Business Rules.
2. Практика Business Rules.
3. Workflows.
4. Практика Workflows.
5. BPF.
6. Практика BPF.

День 6

1. Reports.
2. Практика створення звітів.
3. Processes and Scenarios.
4. Sales Scenario.
5. Practice: Create an Opportunity.
6. Service Scenario.
7. Practice: Process a Case.
8. Marketing Scenario.
9. Practice: Create a Marketing List.