



今のCRMで成果は上がっていますか？

Dynamics365 for Salesで可能なこととは？

—後編—

目次

- ❑ 営業課題を改善するDynamics 365 for Sales
- ❑ Dynamics 365 for Salesとは？
- ❑ 営業部門での課題
- ❑ 進捗マネジメント効率上がる
- ❑ 失注管理が可能
- ❑ Office365とシナジーで仕事の効率UP
- ❑ テクバン社のサービス紹介
- ❑ Dynamics 365 for Salesで業務の効率化を

営業課題を改善する Dynamics 365 for Sales

営業の成績を上げるために、担当者間でのコミュニケーションなど、人的リソースに頼っていることも少なくないでしょう。

しかし、属人的な取り組みに頼っていると、担当者が変更されたとたんに業務の質が落ちてしまう可能性もあります。

そのような状況を回避するためにも、システム化によって営業課題を改善することが好ましいと言えるでしょう。

営業課題を改善し、業務をサポートする

システム「Dynamics 365 for Sales」についてご紹介します。