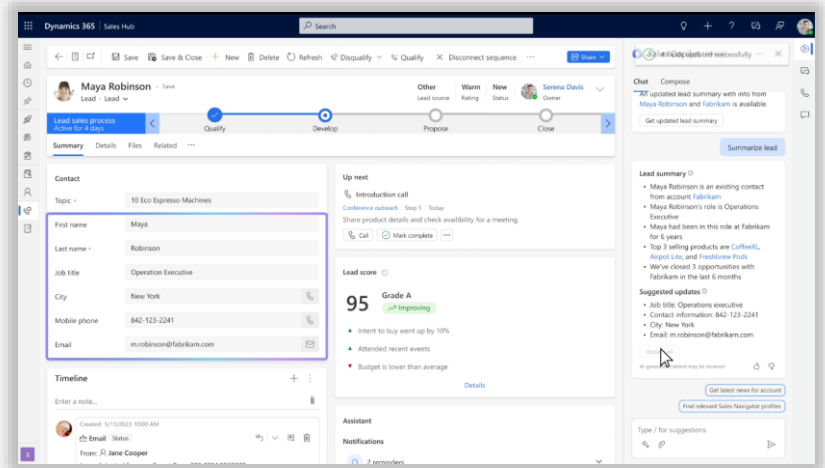


Découvrez Copilot dans Microsoft Dynamics 365 Sales



Équipez vos vendeurs d'une solution CRM optimisée par une IA nouvelle génération. Apogea peut aider votre organisation à déployer et à former vos collaborateurs à l'utilisation de Microsoft Dynamics 365 Sales. Tirez des gains de productivité grâce à Copilot dans Dynamics 365 Sales pour vos vendeurs.

Quelques avantages clés :

Automatisation et simplification des tâches



Productivité accrue grâce à des résumés, des transcriptions et des e-mails générés par l'IA.

- **Communication efficace**
Rédigez automatiquement des e-mails et organisez des réunions dans Microsoft Outlook à l'aide de données extraites de Dynamics 365 Sales et Microsoft 365.
- **Résumés générés automatiquement**
Bénéficiez d'e-mails rédigés automatiquement par l'IA, ainsi que de résumés de réunion, notamment des mots-clés et des mentions de concurrents dans Microsoft Teams, Outlook et Dynamics 365 Sales.
- **Assistant en langage naturel**
Utilisez le langage naturel pour obtenir des informations sur les clients, les contrats et les prévisions dans Dynamics 365 Sales.

Personnalisez les interactions avec les clients



Utilisez les informations sur les appels générées par l'IA, l'aide à la préparation des réunions et l'analyse des conversations afin d'enrichir l'expérience client.

- **Données stratégiques sur les relations**
Obtenez des informations stratégiques sur les relations clients et une notation basée sur l'IA pour les opportunités et les prospects les plus prometteurs.
- **Préparation simplifiée des réunions**
Générez des notes de réunions antérieures, des e-mails, des résumés d'opportunités et des mesures à prendre dans Outlook et Dynamics 365 afin de préparer rapidement les réunions avec les clients.
- **Analyse des conversations**
Analysez les conversations dans Teams et Dynamics 365 Sales pour obtenir des indicateurs clés de performance tels que l'analyse des sentiments, le rapport conversation/écoute et la vitesse de conversation.

Des flux de travail rationalisés



Limitez les changements d'application grâce à l'intégration transparente des données et à des mises à jour entre les applications Microsoft 365 et Dynamics 365 Sales.

- **Mises à jour automatiques**
Synchronisez automatiquement les mises à jour dans Teams et Outlook vers Dynamics 365 pour maintenir des dossiers clients précis.
- **Unifier les informations de contact**
Affichez et partagez les cartes de contact des enregistrements CRM dans les applications Microsoft 365.
- **Une collaboration fluide**
Aidez les membres de l'équipe de vente à travailler ensemble dans des espaces de collaboration Teams qui offrent un accès intégré à Dynamics 365 Sales.



70 % des vendeurs conviennent que les outils IA les rendront plus productifs. Il est donc temps d'agir en conséquence¹.

1. « [The State of AI in Sales \[New 2023 Data\]](#) », HubSpot, 2023