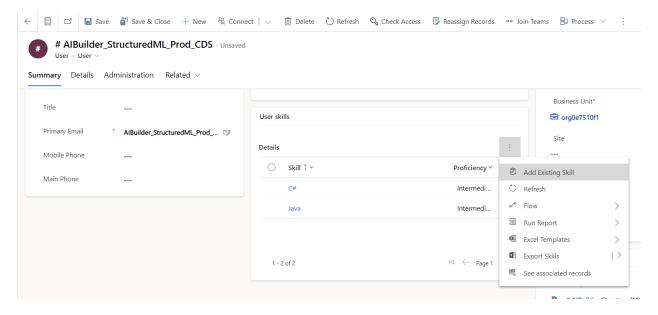
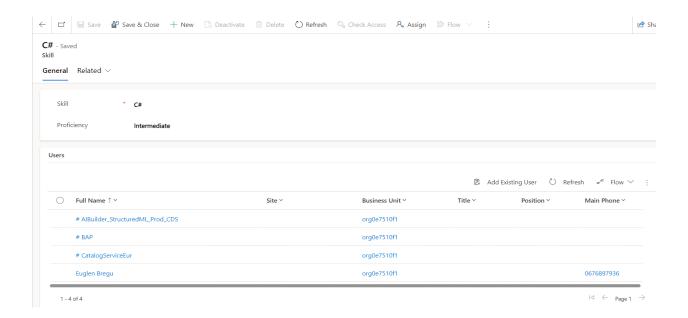
Microsoft Dynamics Qualification exam documentation

1. Business scenario 1

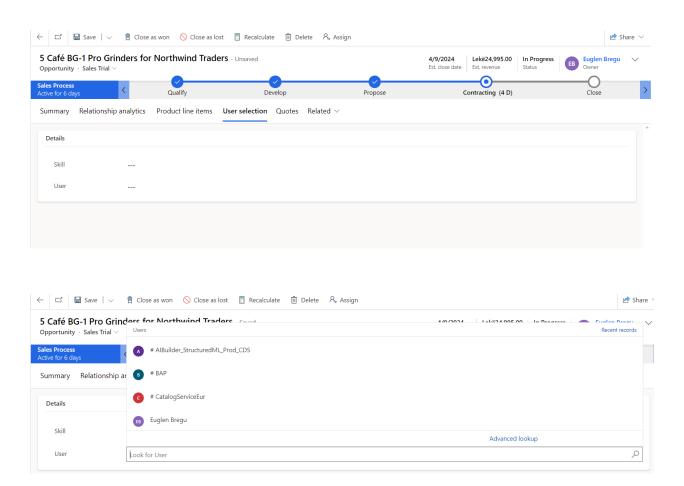
Kam krijuar entitetin Skills dhe e kemi lidhur me entitetin User ne nje marrdhenie manyto-many. Ne formen e entitetit User shtojme nje subgride e cila na tregon gjithe skills qe ka ky user dhe nivelin e njohurive per secilen skill. Gjithashtu mund te shtojme skills te tjera per kete user direkt nga subgrida.



Ne formen e entitetit Skill shtojme nje subgride e cila na tregon gjithe userat te cilet e zoterojne kete skill specifik. Gjithashtu mund te shtojme dhe usera te tjere ekzistues.



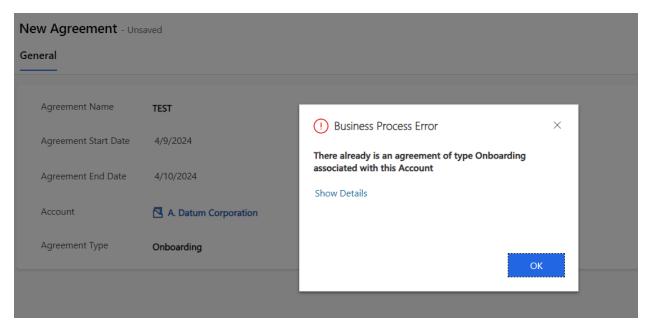
Ne formen e entitetit Opportunity kam shtuar nje tab te ri Select User dhe 2 fusha lookup, Skill dhe User. Qellimi eshte qe nese per nje opportunity te caktuar na duhet nje person qe zoteron skill C#, e zgjedhim kete skill dhe me ane te nje web resource, ne fushen User filtrohen dhe shfaqen vetem ata usera qe e zoterojne kete skill.



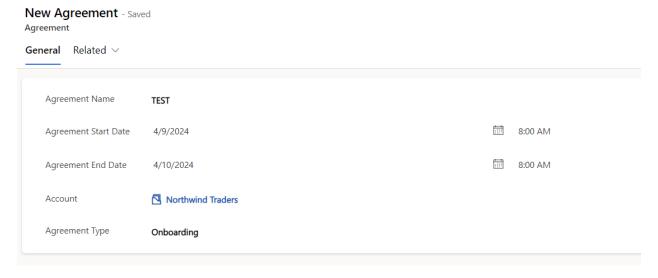
Rregjistrojme nje event "On Change" ne fushen Skill duke thirrur funksionin ne JavaScript "filterUsers".

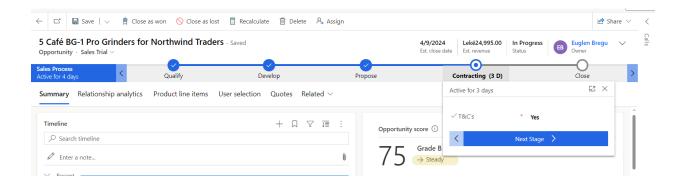
2. Business scenario 2

Nese perdoruesi provon te krijoje nje Agreement te ri Onboarding per nje account specific, me ane te nje Plugini ne stage Pre Operation (CreateAgreementPlugin) behet nje kontroll nese ekziston ose jo nje agreement onboarding per kete account. Nese po, atehere perdoruesit i shfaqet nje njoftim si ne figure. Nese jo, atehere agreement-i krijohet normalisht. E njejta logjike perdoret edhe per tipin e agreement-it NDA.

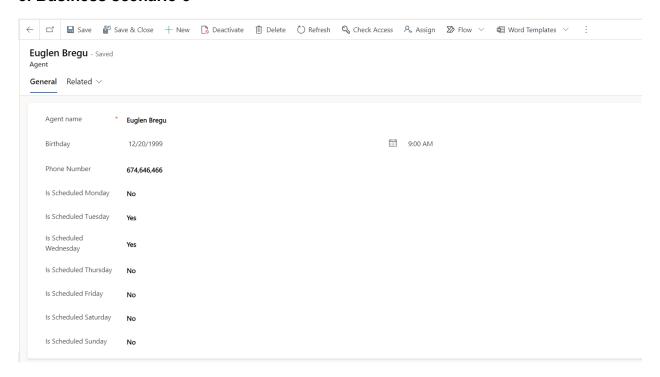


Ne rastin kur agreement-i Onboarding krijohet (pra nuk ka nje agreement onboarding aktiv per nje account specifik), atehere per cdo opportunity te lidhur me accountin e perzgjedhur ndryshohet automatikisht vlera e fushes T&C's ne 'Yes' ne stage-in Contracting qe kemi shtuar ne business process flow. Kjo ndodh vetem ne rastin kur fushat Agreement Start Date dhe Agreement End Date jane te populluara me vlera



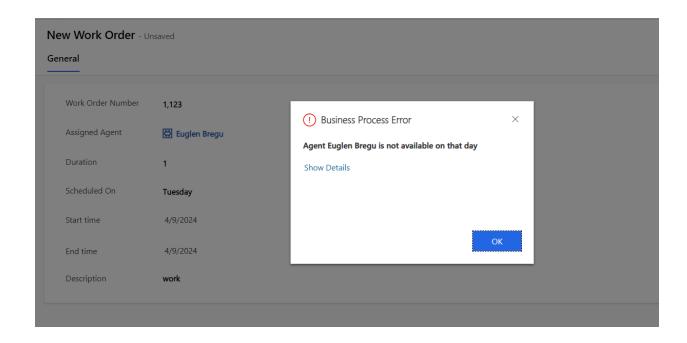


3. Business scenario 3



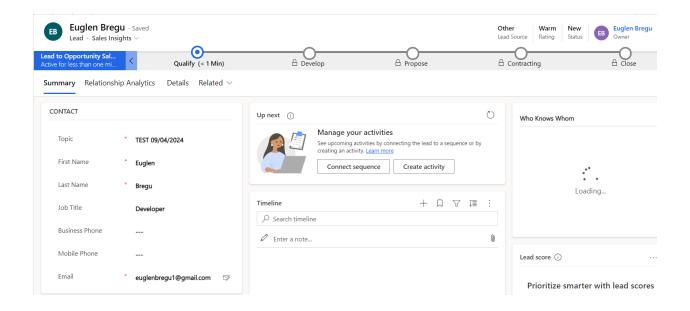
Ne entitetin Agent krijojme rekorde dhe mund te shohim ne cilat dite nje agjent eshte i skeduluar ose jo. Ne rastin kur duam te krijojme nje Work Order te ri duhet te zgjedhim dhe agjentin qe do ti asenjohet ky work order.

Ndertojme nje Plugin ne stage Pre Operation(CreateWorkOrderPlugin) me ane te te cilit behet nje kontroll nese dita qe duam te zdhedhim per skedulim perputhet me ditet e lira te agjentit. Nese jo, na shfaqet nje njoftim si ne foto.

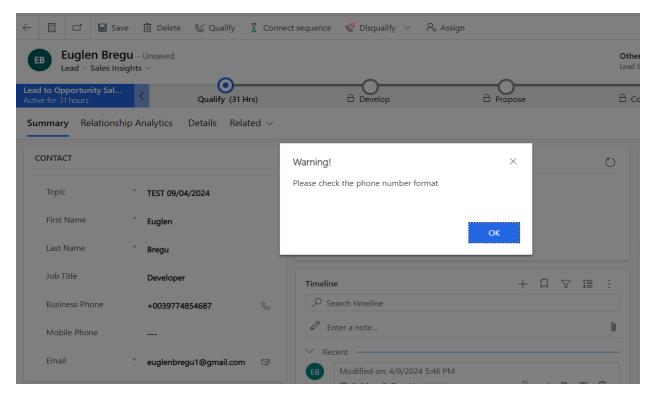


4. Business scenario 4

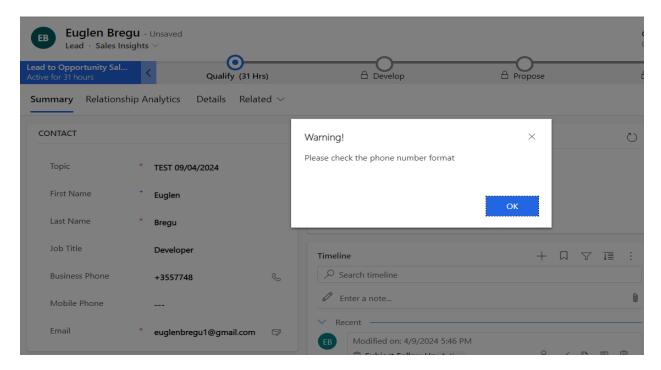
4.1 Kur krijohet nje Lead i ri, fusha Topic e ketij lead-i popullohet me vleren qe perdoruesi vendos ne krijim + daten e krijimit. (CreateLeadPlugin)



4.2 Per validimin e numrit te telefonit perdorim nje web resource dhe eventet "On Save" te formes dhe "On Change" te fushes Business Phone. Ne rastin kur prefiksi i numrit te vendosur nuk eshte +355 marrim nje njoftim.

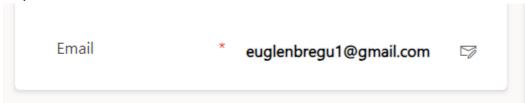


Ne rastin kur prefiksi eshte i sakte por gjatesia e numrit mbas prefiksit nuk permban ekzaktesisht 9 shifra, marrim serish te njejtin njoftim.

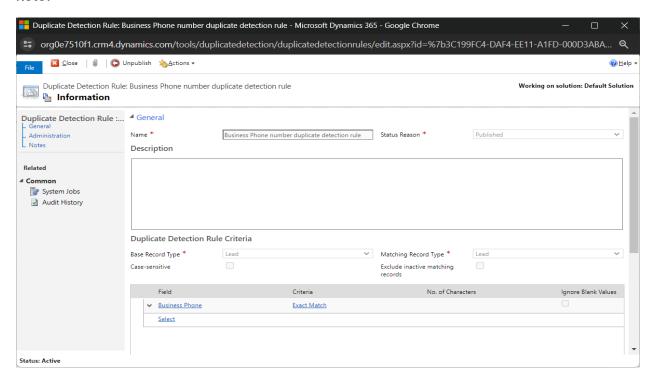


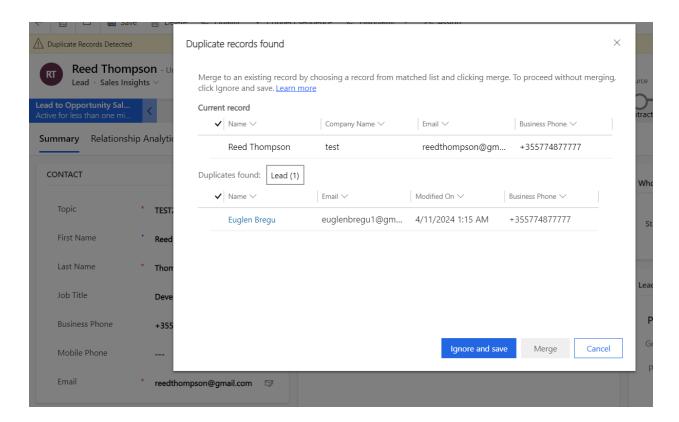
Web-resource i ndertuar ne JavaScript.

4.3 Per te ndaluar krijimin e nje Lead-i te ri nese nuk vendoset nje adrese emaili, bejme required fushen Email.

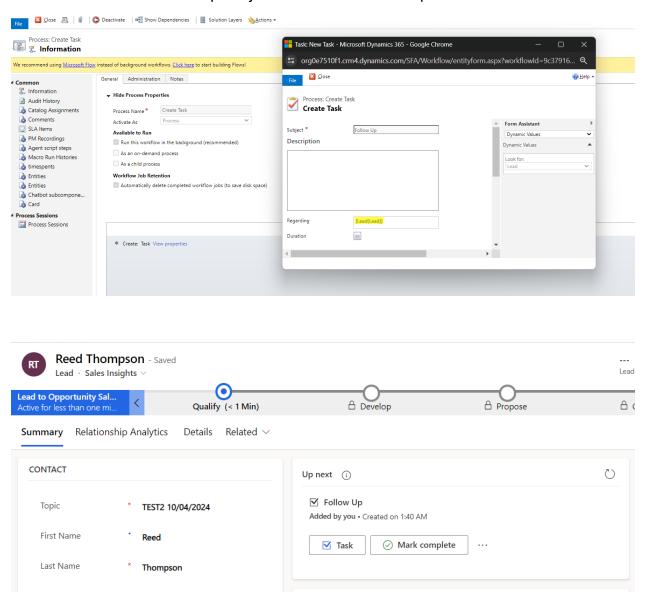


4.4 Nese perdoruesi ne krijim ten je Lead-i te ri vendos nje numer telefoni te njejte me ate ten je Lead-i tjeter atehere me ane te nje Duplicate Detection Rule e parandalojme kete.





4.5 Sa here qe krijohet nje Lead i ri, me ane te nje Workflow krijohet automatikisht nje Task I lidhur me lead-in e sapo krijuar me titullin "Follow Up".



Ne Dynamics 365 CRM per te zhvilluar me tej mundesite per detyra komplekse mund te perdorim Custom Actions. Mund te kryeje detyra dhe taske te cilat nuk I realizojme dot me plugin ose workflow. Nje custom action mund te ekzekutohet manualisht ose me ane ten je kodi ose workflow tjeter dhe mund te riperdoret ne disa entitete.

Nje custom action do e zgjidhja ta perdorja psh ne rastin e nje kompanie telefonike e cila do te ofroje ulje cmimi ne ofertat mujore per klientet e vjeter te kompanise. Mund te perdorim si parameter inputi fushen "Numer Telefoni" dhe si parameter outputi "Response". Me ane te nje butoni mund te therasim kete action i cili ne baze te numrit te telefonit kontrollon sa vite ka nje klient me kete kompani dhe ne response na vjen nje pergjigje me perqindjen e uljes qe mund te perfitoje cdo klient, dhe automatikisht I dergohet nje mesazh klientit per ta njoftuar per oferten.