

# Odoo Marketing

## Modules CRM, Ventes, Achats

### Objectifs de la formation :

Cette formation permettra d'apprendre à savoir gérer les opportunités, les ventes et le catalogue de produits en utilisant les modules CRM et Ventes dans Odoo v18.

- Savoir créer des fiches contacts, transmettre des documents importants aux différents partenaires.
- Savoir gérer efficacement la relation client et les opportunités de ventes.
- Savoir créer et gérer des fiches produit simples ou à variations
- Maîtriser le flux de vente, créer des devis, les transformer en commandes
- Maîtriser les achats auprès des fournisseurs et savoir saisir des commandes fournisseurs

### Programme de la formation :

#### 1. Gestion des contacts

- Liste des contacts
- Fiche des contacts
- Les clients
- Les fournisseurs

#### 2. CRM : Gestion Relation Client

- Le Pipeline
- Fiche d'une opportunité
- Equipes commerciales
- Analyses

#### 3. Gestion des produits

- Le catalogue des produits
- La fiche produit
- Les types de produits
- Les variantes de produits

#### 4. Gestion des ventes

- Gestion des clients et gestion des produits
- Liste de prix, Liste des devis, liste des bons de commandes
- Equipes commerciale
- Analyse des ventes

#### 5. Gestion des achats


- Gestion des fournisseurs et gestion des produits
- Prix fournisseurs des articles
- Liste des achats fournisseurs
- Edition et réception des commandes fournisseurs
- Analyse des achats

# odoo

...

#### Public visé :

Toute personne travaillant dans le domaine de la gestion des relations clients.

 Accessible aux personnes en situation de handicap.

#### Prérequis :

Avoir une connaissance de base de l'ERP Odoo.

#### Nombre de participants :

6 personnes maximum.

#### Durée de la formation :

5 jours soit 35 heures.

#### Lieu de la formation :

La formation se déroule dans les locaux de l'entreprise du client.

#### Points forts :

Utilisation de la pédagogie par objectif et des méthodes actives.

#### Renseignements :

Responsable de la formation :

Yves Le Doeuff

[yld@alliasys.fr](mailto:yld@alliasys.fr)

#### Intervenant :

Formateur de plus de 15 ans d'expérience dans le domaine de l'informatique et dans les logiciels de gestion.

#### Tarif :

1470 € HT / stagiaire

## Méthode pédagogique :

Pédagogie en face à face : alternance entre les connaissances « terrain » et les apports théoriques. Échange avec les participants afin de faire ressortir les notions clés de la formation.

Mise en pratique à travers des exercices.

## Modalités d'évaluation :

- **Avant la formation** : un questionnaire préalable permettra de connaître le niveau des participants.
- **Durant la formation** : des exercices pratiques permettront de contrôler l'acquisition des connaissances.
- **Après la formation** : évaluation notée des connaissances sous forme de questionnaire en ligne permettra de vérifier l'acquisition des acquis.