

Mis à jour le 17/10/2024

S'inscrire

Formation Odoo Commercial

1 jour (7 heures)

Présentation

Utiliser l'ERP tout en un Odoo pour gérer vos processus commerciaux ! Bénéficiez d'une [interface moderne et intuitive](#) pour suivre le cycle de vie de vos clients. Cet outil vous permettra un gain de temps important grâce à la gestion de vos pistes et opportunités afin de suivre vos prospects et futures affaires.

Vous pourrez proposer des offres commerciales à vos clients en créant des devis que vous pourrez transformer en bon de commande et facture.

Notre formation Odoo orienté vente vous présentera au premier abord l'interface ainsi que sa navigation. Vous apprendrez par la pratique, à construire votre première base Odoo.

Vous découvrirez les différentes fonctionnalités du produit ainsi que les modules fondamentaux pour la gestion entrepreneuriale (le CRM, la comptabilité, l'achat, la vente...).

À l'issue de ce cours, nous pourrions également aborder une thématique connexe : site web, point de vente, production.

Suite à cet enseignement, vous saurez utiliser Odoo pour vos missions commerciales. Comme toujours, nous vous enseignerons la dernière version de l'outil présenté : [Odoo 18](#).

Objectifs

- Comprendre et utiliser l'interface odoo
- Utiliser les workflows de vente standard Odoo
- Paramétrer différentes options concernant les logiciels ventes, CRM et facturation

Public visé

- Responsables transformation
- Dirigeants
- Chefs de projets
- Business developers
- Commerciaux
- Account managers

Pré-requis

Aucun pré-requis, des connaissances sur Odoo sont appréciées.

Pré-requis techniques

Si votre machine fonctionne avec Windows, prévoir une machine virtuelle avec Linux ou installer WSL.

Programme de la formation Odoo Commercial

Naviguer dans Odoo

- L'ouverture de session
- Le tableau de bord
- Les écrans et vues
- Les filtres/regroupements/favoris
- La saisie de données
- Navigation entre écrans (fil d'Ariane)

Créer sa propre base Odoo (exercice pratique)

- La configuration générale
- La création de données : articles, fournisseurs, clients

Utiliser les modules fondamentaux de la gestion (exercice pratique)

- Vente
- Achat
- Inventaire
- Comptabilité
- CRM

Thématiques supplémentaires

- Thématiques à aborder à votre demande
 - Production
 - Point de Vente
 - Site web

Sociétés concernées

Cette formation s'adresse à la fois aux particuliers ainsi qu'aux entreprises, petites ou grandes, souhaitant former ses équipes à une nouvelle technologie informatique avancée ou bien à acquérir des connaissances métiers spécifiques ou des méthodes modernes.

Positionnement à l'entrée en formation

Le positionnement à l'entrée en formation respecte les critères qualité Qualiopi. Dès son inscription définitive, l'apprenant reçoit un questionnaire d'auto-évaluation nous permettant d'apprécier son niveau estimé sur différents types de technologies, ses attentes et objectifs personnels quant à la formation à venir, dans les limites imposées par le format sélectionné. Ce questionnaire nous permet également d'anticiper certaines difficultés de connexion ou de sécurité interne en entreprise (intraentreprise ou classe virtuelle) qui pourraient être problématiques pour le suivi et le bon déroulement de la session de formation.

Méthodes pédagogiques

Stage Pratique : 60% Pratique, 40% Théorie. Support de la formation distribué au format numérique à tous les participants.

Organisation

Le cours alterne les apports théoriques du formateur soutenus par des exemples et des séances de réflexions, et de travail en groupe.

Validation

À la fin de la session, un questionnaire à choix multiples permet de vérifier l'acquisition correcte des compétences.

Sanction

Une attestation sera remise à chaque stagiaire qui aura suivi la totalité de la formation.