



# Programme de formation

## **Module Gestion commerciale**

<b>Objectifs</b>	<b>Durée</b>
Ce module a pour objectif d'enseigner aux équipes commerciales, administratives et dirigeantes les fonctions clés de la gestion d'un dossier commercial ainsi que les analyses de performance associées.	

### **Séquence du module**

Séquence 1 – Suivre son pipeline d'opportunités et ses activités CRM	1h
Séquence 2 – Editer, transmettre, signer et valider ses devis	2h
Séquence 3 – Facturer, relancer et solder ses ventes	2h
Séquence 4 – Analyser son activité commerciale	2h

### **Programme étendu**

#### **Séquence 1 – Suivre son pipeline d'opportunités et ses activités CRM**

1. Maîtriser la configuration des ressources utiles à la gestion du pipeline
  - Valider les étapes du pipeline et leurs règles d'automatisation
  - Mettre en place les questionnaires projet types
  - Valider la liste des types d'activités disponible
  - Configurer les campagnes, canaux et origines de l'entreprise
2. Maîtriser la création d'une opportunité
  - Créer, affecter et qualifier une opportunité
  - Planifier, suivre et compléter ses activités
  - Suivre l'avancement de ses opportunités

#### **Séquence 2 – Editer, transmettre, signer et valider ses devis**

1. Savoir créer et valider un devis premier niveau
  - Créer un devis de zéro ou sur la base d'un modèle
  - Saisir un article, un kit ou une prestation de service et contrôler la validité d'un tarif
  - Organiser son devis en utilisant les fonctions de sections de devis, commentaires et pièces jointes
  - Saisir un échéancier de règlement
  - Imprimer son devis ou l'envoyer par email
2. Maîtriser les fonctions de gestion avancée du devis
  - Réaliser et valider plusieurs scénarios de remise commerciale avec l'outil « Gestion Prix »
  - Maîtriser la notion « d'article principal »
  - Insérer des nomenclatures de devis
  - Maîtriser la constitution des modèles
  - Savoir gérer les options de lignes de commandes
  - Savoir gérer les listes de prix
  - Gérer des versions de devis
  - Valider ou annuler un devis et maîtriser les différentes dates associées
  - Différencier menu DEVIS et menu COMMANDE et appréhender les fonctions de recherche associées

## Séquence 32 – Facturer, relancer et solder ses ventes

1. Maîtriser le cycle de validation et de facturation du devis
  - Utiliser les différentes options de facturation sur quantités commandées/livrées et maîtriser les notions de lignes facturables
  - Emettre une facture d'acompte ou une facture finale
  - Emettre une facture de situation et en tableau d'avancement de travaux
  - Emettre une facture boutique
2. Suivre les règlements et les remises en banques
  - Saisir un paiement d'acompte ou de solde
  - Saisir un remboursement client
  - Configurer et mettre en œuvre son flux de relance de facture
  - Remettre ses paiements à la banque
  - Générer des prélèvements SEPA

## Séquence 4 – Analyser son activité commerciale

1. Maîtriser les indicateurs de performance de vente
  - Analyser ses tunnels de conversion et maîtriser les granularités d'analyse disponibles : dates disponibles, vendeurs, périmètres
  - Mesurer les indicateurs clés : taux de devis, taux de transformation, panier moyen, CA commandé, CA, comparaison n-1, comparaison au budget
  - Analyser le mix de ventes sur le commandé
2. Maîtriser les indicateurs de performance de facturation
  - Analyser le CA et la marge facturé
  - Analyser les montants dûs
  - Comparer le CA facturé au budget et à n-1
  - Analyser le mix des ventes sur le facturé

## Public

---

Le chef de projet ERP et toute personne impliquée dans l'utilisation de nos solutions OpenFire. S'adresse en particulier aux équipes commerciales, administratives et dirigeantes

## Prérequis

---

Connaissances de l'entreprise : typologie client, principales prestations de l'entreprise  
Connaissances de base de l'outil informatique : Windows, navigation internet.

## Organisation (modalités et délais d'accès)

---

Formation intra entreprise, collective ou individuelle	Date : définie dans la convention de formation
Formation sur place ou Formation à distance	Durée : 4 séquences - 7h au total
Modalité d'accès : société ayant souscrit un abonnement	Tarif : 1000,00 € ht + frais de déplacement
Openfire	Délai d'accès : 8 semaines

## Accessibilité aux personnes handicapées

---

Afin de vous accueillir dans les meilleures conditions, n'hésitez pas à nous informer de vos besoins spécifiques avant le démarrage de la formation

## Modalités pédagogiques et techniques mis en œuvre

---

Un support de formation est remis aux participants en début de session.

Une base de test OpenFire est mis à disposition de chaque participant pour la formation et le suivi de la formation.

Pour chaque sujet traité, le processus de formation comporte les étapes suivantes :

- Présentation du sujet par le formateur sur le vidéo projecteur
- Démonstration des fonctionnalités par le formateur sur le logiciel en ligne
- Réalisation des exercices pratiques par les participants sur la base de test en ligne
- Contrôle par le formateur des exercices réalisés par les participants

Adaptations pédagogiques et techniques pour les personnes en situation de handicap :

Une analyse approfondie sera réalisée afin d'identifier les actions à mettre en place et/ou la nécessité de solliciter notre réseau partenaire afin de vous permettre d'accéder à la formation dans les meilleures conditions possibles.

## **Modalités pédagogiques et techniques particulières pour les formations à distance**

---

La formation à distance est réalisée selon les modalités techniques suivantes :

- Partage d'écran bidirectionnel entre le formateur et les stagiaires (outil utilisé : Google Meet)
- Mise à disposition d'une version logicielle de test en ligne pour l'ensemble des participants
- Transmission de questionnaire en ligne (outil utilisé : Google Form)
- Captation vidéo de chaque atelier pour remise aux participants (outil utilisé : OBS)

## **Modalités d'évaluation de la formation**

---

- Des exercices pratiques sont mis en oeuvre au cours de la formation afin de valider les acquis du stagiaire
- Un questionnaire évaluation dématérialisée est partagée aux participants afin de permettre la mesure de la satisfaction et de l'utilité perçue de la formation

## **Formateurs compétents**

---

**Aymeric Kremer** : Directeur Général OpenFire. Expert fonctionnel Odoo.

- +5 ans d'expérience dans l'utilisation des solutions Odoo
- Domaines d'expertise : Gestion commerciale, Achats et Stocks, Planification, Comptabilité, Analyse

**Gwenaëlle Marquet** : Directrice des opérations. Expert fonctionnel Odoo.

- Docteur en information ; +10ans d'expérience en gestion de projet et management d'équipe orientée projet
- Domaines d'expertise : Gestion commerciale, Achats et Stocks, Planification, Analyse

**Lisa Weber** : Chef de Projet et Formateur OpenFire

- Experte data et marketing ; +3 ans d'expérience en gestion de centre de profit
- Domaines d'expertise : Gestion commerciale, Achats et Stocks, Planification, Comptabilité, Analyse

**Julien Cognard** : Chef de Projet et Formateur OpenFire

- Expert en amélioration continue et gestion de projet
- Domaines d'expertise : Gestion commerciale, Achats et Stocks, Planification, Comptabilité, Analyse

**Maël Lecerf** : Chef de Projet et Formateur OpenFire

- Expert en gestion de projet et management d'entreprise
- Domaines d'expertise : Gestion commerciale, Achats et Stocks, Planification, Comptabilité, Analyse

**Dorian Lelièvre** : Chef de Projet et Formateur OpenFire. Expert fonctionnel Odoo.

- Ingénieur en Amélioration continue et gestion de projet
- Domaines d'expertise : Gestion commerciale, Achats et Stocks, Planification, Analyse

## **Suivi et évaluation des acquis**

---

Le suivi et l'évaluation des compétences acquises est réalisées par les moyens suivants :

- Questions orales posées aux participants
- Réalisation d'exercices pratiques
- Evaluation nominative du formateur en fin de formation

## **Dispositif de suivi de l'exécution**

---

Contrôle des participations via notre outil de formation en ligne Google Meet

Emission d'attestation d'assiduité

## **Certification**

---

Openfire est certifié Qualiopi pour les actions de formation.