



Programme de formation

Module Gestion commerciale

Objectifs

Durée

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	2h
Séquence 2 – Editer, transmettre, signer et valider ses devis	2h
Séquence 3 – Facturer, relancer et solder ses ventes	2h
Séquence 4 – Analyser son activité	1h

Programme étendu

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

- 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
- 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

- 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
- 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 3 – Facturer, relancer et solder ses ventes

- 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
- 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	Délai d'accès : 8 semaines
Openfire	Tarif : 1000 € ht + frais de déplacement

Accessibilité aux personnes handicapés

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 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

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
- Expert Qualiopi

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
 - Expert Qualiopi

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
- Expert Qualiopi

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
- Expert Qualiopi

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, Comptabilité, Analyse
- Expert Qualiopi

Laurine Bizeul : Chef de projet et Formateur Openfire

- Expert en logistique et gestion de projet
- Domaines d'expertise : Gestion commerciale, Achats et Stocks, Planification, Analyse
- Expert Qualiopi

Charlotte Bonnin : CSM et Formateur OpenFire

- Expert en gestion commercial et gestion de projet
- Domaines d'expertise : Gestion commerciale, Planification
- Expert Qualiopi

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.