



ERP ODOO

Module CRM

Objectif : Cette formation d'une journée vise à familiariser les participants avec le module CRM dans ERP Odoo. Les participants apprendront à gérer efficacement les interactions avec les clients, à suivre les opportunités commerciales et à optimiser les processus de vente.

DURÉE : 7 heures en Live Learning

PRÉREQUIS : Savoir utiliser un ordinateur

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES : Action de formation et mise en situation sous forme d'exercice, évaluation des acquis en fin de formation.

METHODES PEDAGOGIQUES STAGIAIRES ET MOYENS TECHNIQUES : Formation au centre de formation Neoone ou possibilité de Visio.

1 INTRODUCTION AU CRM DANS ODOO

Présentation du module CRM dans Odoo.
Fonctionnalités clés pour la gestion de la relation client.

2 CONFIGURATION DU CRM

Configuration initiale du module CRM.
Paramétrage des équipes commerciales et des pipelines de vente.
Personnalisation des étapes du cycle de vente.

3 GESTION DES CLIENTS ET DES OPPORTUNITES

Utilisation des règles d'automatisation pour les actions de suivi.
Analyse des performances commerciales à l'aide des rapports.
Utilisation des tableaux de bord pour surveiller les KPIs de vente.

4 INTEGRATION AVEC LES AUTRES MODULES

Interaction du CRM avec les modules comptabilité, marketing et service client.
Utilisation des fonctionnalités interconnectées pour optimiser les processus.