

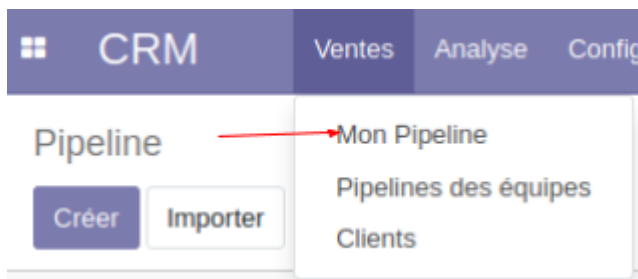
Créer une opportunité - Opération manuelle

Prérequis : [Créer ses équipes commerciales.](#)

Option 1: via Mon Pipeline

Pour cela :

- Allez dans **CRM** < *Ventes* < "Votre Pipeline"



- Cliquez sur le bouton "Créer".
- Remplissez le résumé

A screenshot of the 'Opportunité' (Opportunity) form. It includes a title field, a 'Client' dropdown menu, a 'Revenu espéré' (Expected Revenue) field with a value of '0,00' and a Euro symbol, and three star icons for rating. At the bottom, there are three buttons: 'Ajouter' (Add), 'Modifier' (Edit), and 'Annuler' (Cancel).

- En cliquant sur "Modifier", vous accédez à un formulaire plus détaillé.
 - Si l'opportunité de vente concerne un client existant, sélectionnez le dans le champs "Client".

- Sinon, entrer le nom du client et cliquez sur “Créer et modifier”. Odoo pré-remplira une série d’informations dans la fiche contact pour faciliter la création. Choisissez correctement le champs “Société” ou “Individu”.

Notes internes		Information de contact	
Nom du client	<input type="text"/>	Nom du contact	<input type="text"/>
Adresse	<input type="text" value="Rue..."/> <input type="text" value="Rue 2..."/> <input type="text" value="Code postal"/> <input type="text" value="Ville"/> <input type="text" value="État"/> <input type="text" value="Pays"/>	Fonction	<input type="text" value="Titre"/>
		Tél. portable	<input type="text"/>
		Fax	<input type="text"/>
		Option de retrait	<input type="checkbox"/>
Marketing		Divers	
Campagne	<input type="text"/>	Jours à attribuer	0.00
Moyenne	<input type="text"/>	Jours avant clôture	0.00
Source	<input type="text"/>	Apporté par	<input type="text"/>

Les étoiles permettent de donner des priorités aux opportunités. En fonction du nombre, elles seront plus ou moins hautes dans les listes des différentes étapes.

Proposition

79.100 €

Modern Open Space

Information

4.500,00 €

★ ★ ☆ ⌚

Office Design and Architecture

Conseil

9.000,00 €, Ready Mat

★ ★ ☆ ⌚

5 VP Chairs

Services

5.600,00 €, Azure Interior

★ ☆ ☆ ⌚

Need 20 Desks

Conseil

60.000,00 €

☆ ☆ ☆ ⌚

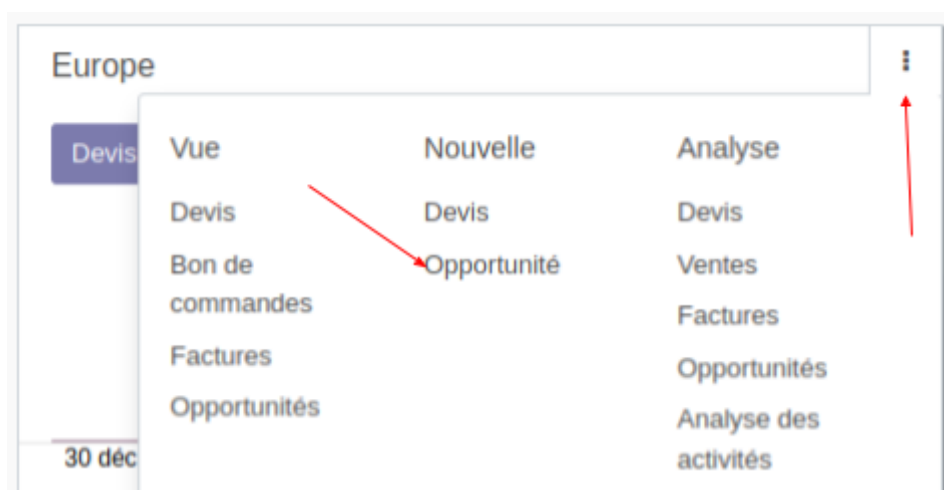
Une fois l'opportunité créée via le formulaire résumé, vous pouvez avoir accès à un formulaire plus détaillé en cliquant sur l'opportunité créée.

Lorsque vous créez des opportunités manuellement, elles vous seront assignées.

Option 2: via Pipelines des équipes

Pour cela :

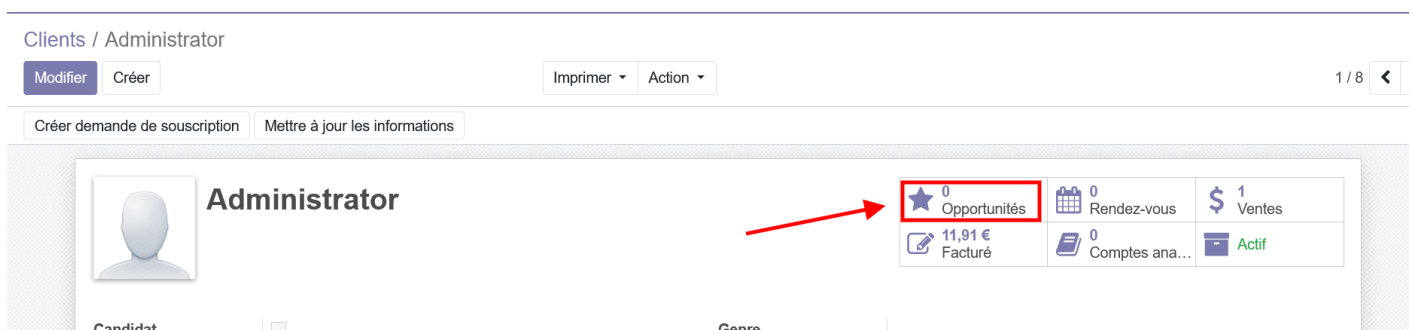
- Allez dans **CRM** < *Ventes* < " Pipelines des équipes"
- Dans l'équipe commerciale choisie, cliquez sur les trois points en haut à droite
- Cliquez sur "Opportunité"



Option 3 : via Clients

Si le client est déjà dans la base de donnée ou si vous souhaitez d'abord encoder les information d'un client potentiel (ou prospect) :

- Allez dans **CRM** < *Ventes* < "Clients"
- Créez un nouveau contact ou sélectionnez un contact existant
- Cliquez sur le smartbutton "Opportunité"



- Cliquez sur "Créer"

Revision #1

Created 14 March 2024 08:45:09 by Victor

Updated 14 March 2024 08:45:09 by Victor