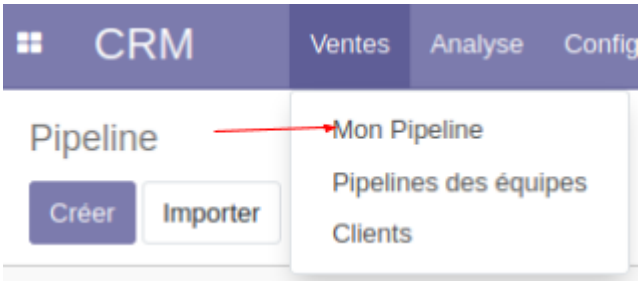
Créer une opportunité - Opération manuelle

> Prérequis : Créer ses équipes commerciales.

Option 1: via Mon Pipeline

Pour cela :

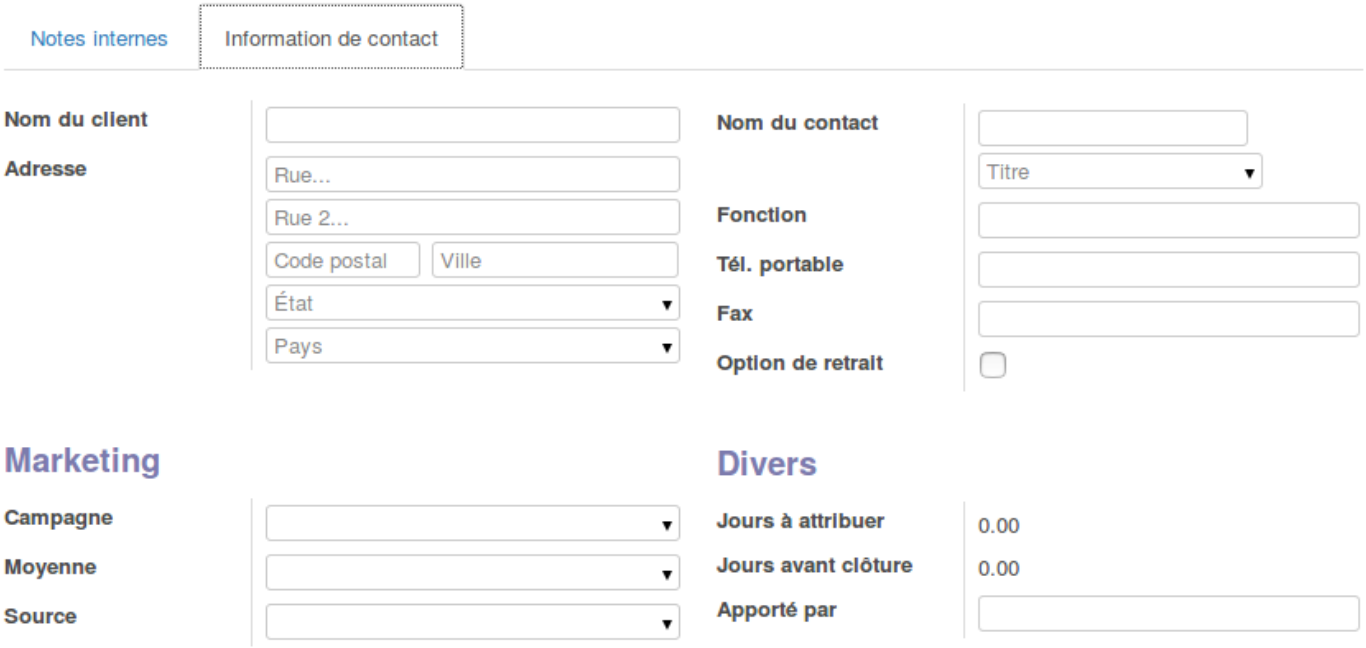
- Allez dans **CRM** < *Ventes* < "Votre Pipeline"



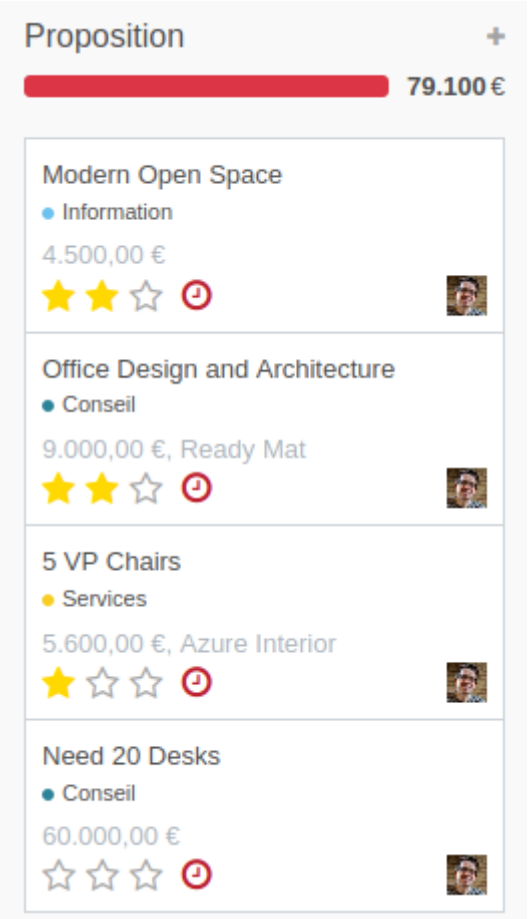
- Cliquez sur le bouton “Créer”.
- Remplissez le résumé

- 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”.



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.



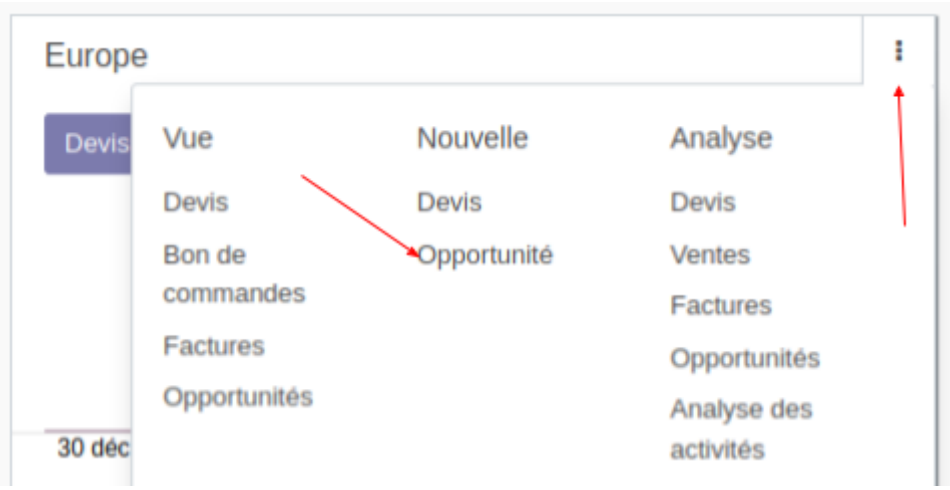
Une fois l’opportunité créée via le formulaire résumé, vous pouvez avoir accès à un formulaire plus détaillé en cliquant sur l’opportunité créée.

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

Option 2: via Pipelines des équipes

Pour cela :

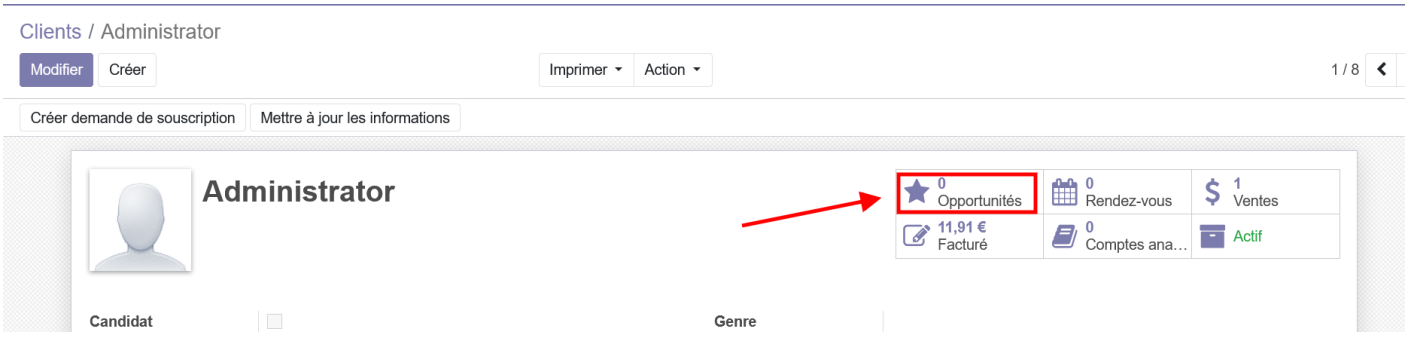
- Allez dans **CRM** < *Ventes* <" Pipelines des équipes"
- Dans l’équipe commerciale choisie, cliquez sur les trois points en haut à droite
- Cliquez sur "Opportunité"



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 #5
Created 2 March 2021 10:08:24 by Admin
Updated 31 March 2021 13:41:08 by Admin