

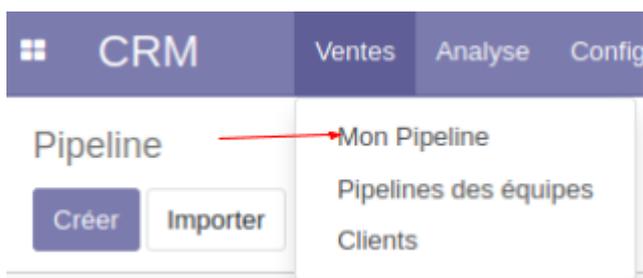
# Créer une opportunité - Opération manuelle

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

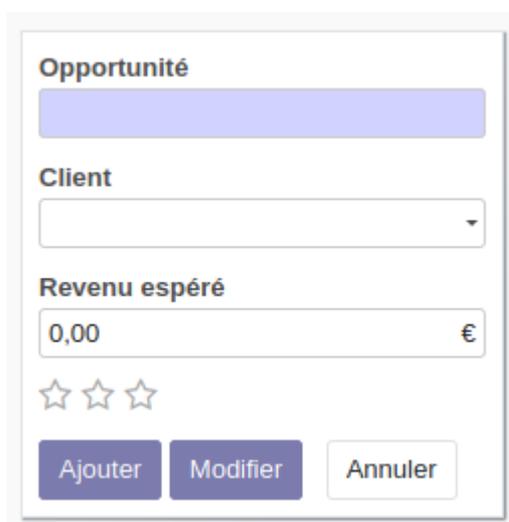
## Option 1: via Mon Pipeline

Pour cela :

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



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

A screenshot of the 'Opportunité' form. The form has a title 'Opportunité' and a blue bar below it. Below that is a 'Client' field with a dropdown arrow. Then a 'Revenu espéré' field with the value '0,00' and a Euro symbol '€'. At the bottom, there are three stars and three buttons: 'Ajouter', 'Modifier', and 'Annuler'.

- 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	
<b>Nom du client</b>	<input type="text"/>	<b>Nom du contact</b>	<input type="text"/>
<b>Adresse</b>	<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"/> ▼	<b>Fonction</b>	<input type="text"/>
		<b>Tél. portable</b>	<input type="text"/>
		<b>Fax</b>	<input type="text"/>
		<b>Option de retrait</b>	<input type="checkbox"/>
<b>Marketing</b>		<b>Divers</b>	
<b>Campagne</b>	<input type="text"/>	<b>Jours à attribuer</b>	0.00
<b>Moyenne</b>	<input type="text"/>	<b>Jours avant clôture</b>	0.00
<b>Source</b>	<input type="text"/>	<b>Apporté par</b>	<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 €

☆ ☆ ☆ ⚙

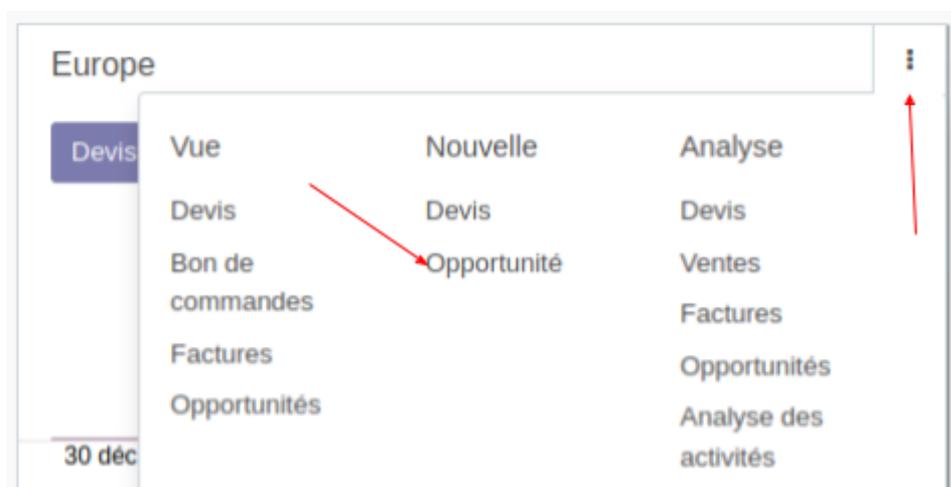
Une fois l'opportunité créée via le formulaire résumé, vous pouvez avoir accès à un formulaire plus détaillé en cliquant sur l'opportunité créée.

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

## Option 2: via Pipelines des équipes

Pour cela :

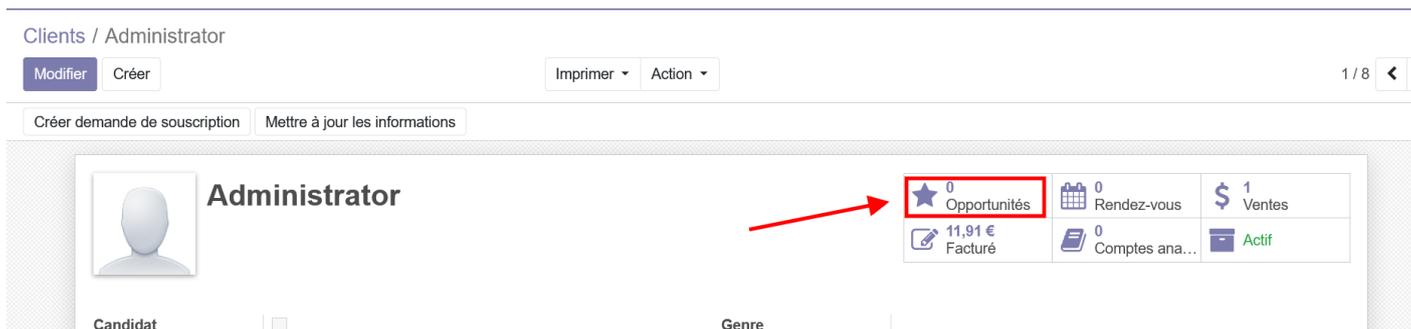
- Allez dans **CRM** < *Ventes* < " Pipelines des équipes"
- Dans l'équipe commerciale choisie, cliquez sur les trois points en haut à droite
- Cliquez sur "Opportunité"



## 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 #5

Created 2 March 2021 10:08:24 by Admin

Updated 31 March 2021 13:41:08 by Admin