

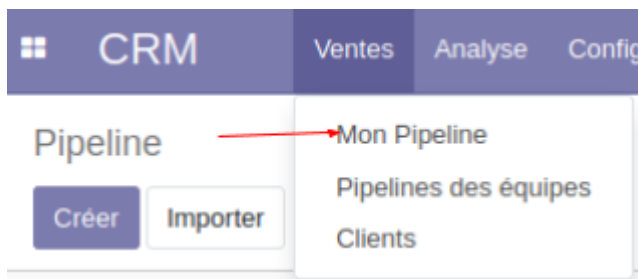
Créer une opportunité - Opération manuelle

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. The form has a light blue header with the title 'Opportunité'. Below the title is a large text input field for the summary. Underneath is a 'Client' dropdown menu. Below that is a 'Revenu espéré' (Expected Revenue) field with a numeric input showing '0,00' and a currency symbol '€'. At the bottom of the form, there are three stars for rating and three buttons: 'Ajouter' (purple), 'Modifier' (purple), and 'Annuler' (white with a purple border).

- 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

Adresse

Rue...

Rue 2...

Code postal

Ville

État

Pays

Nom du contact

Fonction

Tél. portable

Fax

Option de retrait

☐

Titre

Marketing

Campagne

Moyenne

Source

Divers

Jours à attribuer

0.00

Jours avant clôture

0.00

Apporté par

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 €

☆☆☆
🕒

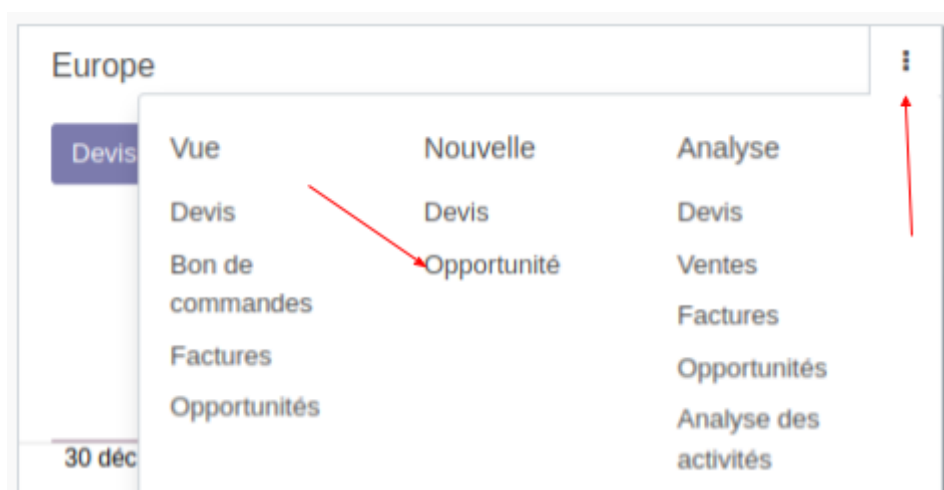
Une fois l'opportunité créée via le formulaire résumé, vous pouvez avoir accès à un formulaire plus détaillé en cliquant sur l'opportunité créée.

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

Option 2: via Pipelines des équipes

Pour cela :

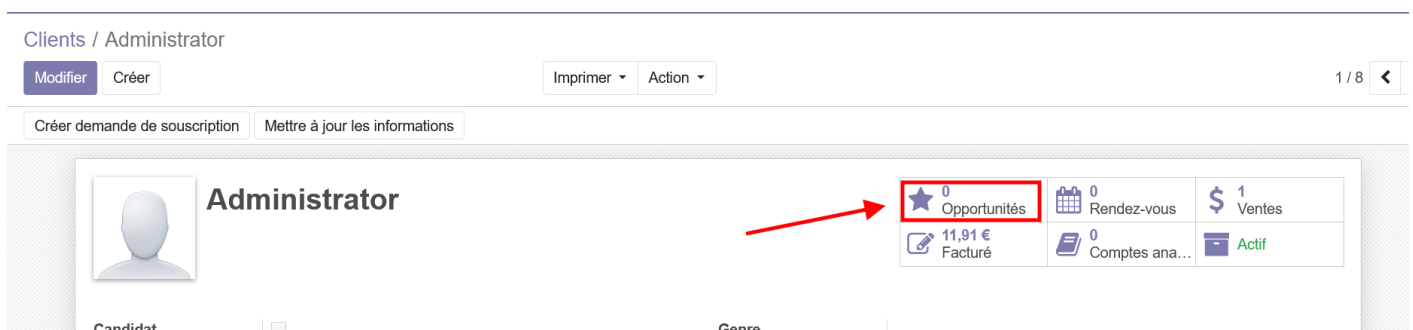
- Allez dans **CRM** < *Ventes* < " Pipelines des équipes"
- Dans l'équipe commerciale choisie, cliquez sur les trois points en haut à droite
- Cliquez sur "Opportunité"



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