SKILLRESO

CERTIFIÉ QUALIOPI · ACTION DE FORMATION

PROGRAMME DE FORMATION ODOO

Formation Odoo CRM : un pipeline que toute l'équipe suit.

Pistes, opportunités, relances, prévisions : vos commerciaux apprennent à piloter tout le cycle de vente dans Odoo CRM, au bureau comme sur le terrain avec l'application mobile.

DURÉE	FORMAT	FINANCEMENT	LANGUES
14 heures (2 jours)	Distanciel ou présentiel	OPCO (Qualiopi)	FR · EN · DE · NL

Objectifs pédagogiques

- ✓ Maîtriser les concepts de base du CRM Odoo : pistes, opportunités, étapes et activités.
- ✓ Comprendre les stratégies de workflow possibles et choisir la plus adaptée à son équipe.
- ✓ Rendre les commerciaux itinérants à l'aise avec l'application mobile CRM.
- ✓ Suivre son pipeline et ses prévisions de chiffre d'affaires.

Programme

01 Des pistes aux opportunités

- Faire tomber un lead et le transformer en opportunité
- Gérer les leads entrants (formulaires du site, e-mails)
- Planifier et suivre les activités de relance

02 Conclure les affaires

- Convertir l'opportunité en affaire avec l'aide des autres modules Odoo
- Créer le devis depuis l'opportunité
- Conclure une affaire et analyser les affaires perdues

03 Piloter l'activité commerciale

- Tableaux de bord et prévisions
- Organiser les équipes commerciales
- Utiliser l'application mobile sur le terrain

04 Prospection et conformité

- Gérer ses listes de contacts
- Lancer une première campagne e-mail
- Comprendre les normes RGPD avec Odoo

Public, modalités et financement

Public	Dirigeants, responsables commerciaux, commerciaux sédentaires et itinérants.
Prérequis	Aucun. Une première prise en main de l'environnement Odoo est recommandée avant l'entrée en formation.
Format	Formation à distance ou en présentiel, en intra-entreprise. En présentiel, elle a lieu dans les locaux de l'entreprise.

Méthodes pédagogiques	Formation-action alternant apports et mise en pratique dans votre propre base Odoo. Supports : documentation écrite Skillreso et plateforme vidéo de formation (accès réservé aux stagiaires).
Évaluation	Questionnaire de pré-formation, quiz de fin de formation pour évaluer les acquis, enquête de satisfaction à chaud, compte rendu de formation envoyé par le formateur, puis enquête de satisfaction à froid deux mois après.
Financement	Skillreso est certifié Qualiopi au titre des actions de formation : la formation est éligible à une prise en charge par votre OPCO, selon vos droits. Nous vous aidons à monter le dossier.
Délai d'accès	De 2 semaines à 2 mois selon la formation, le financement et vos disponibilités.
Accessibilité	Formation accessible aux personnes en situation de handicap : contactez notre référent handicap, Thomas Drouot, pour adapter le déroulé.
Formateur	Thomas Drouot, fondateur de Skillreso, intégrateur Odoo depuis 2015, ou un consultant Skillreso.
Documents remis	Convention de formation, convocation, feuille d'émargement et attestation d'assiduité.