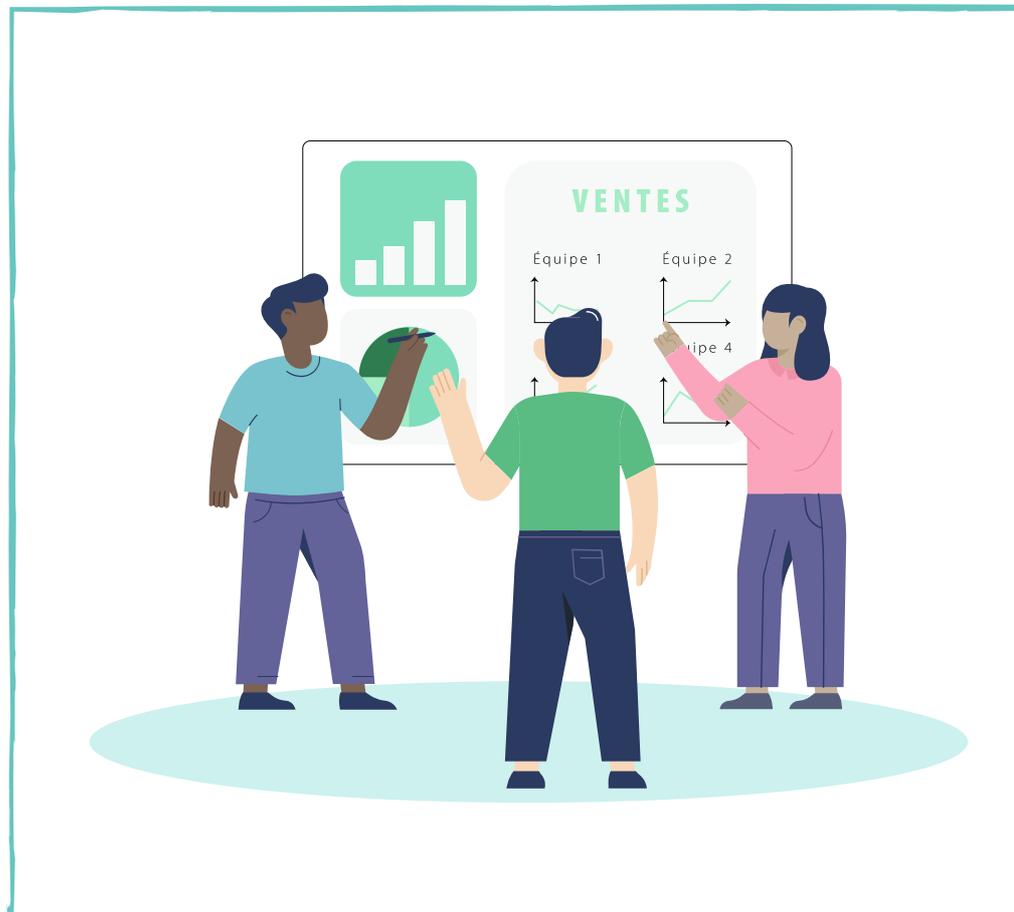




Guide Odoo CRM par [Odoo Consulting](#)

PERSONNALISEZ VOTRE TUNNEL DE CONVERSION ODOO PAR ÉQUIPE AVEC MINT



01

Création des équipes commerciales et de leur workflow

M. Garcia est le nouveau manager commercial de la zone Rhône-Alpes au sein de la société Bonjour IT. Il est en charge des équipes respectivement rattachées aux départements du Rhône, de l'Isère, de la Savoie, de l'Ain et de la Haute-Savoie.

L'année passée, la société Bonjour IT s'est ouverte aux marchés internationaux. Ce développement a modifié son organisation. De ce fait, la société vient de changer de logiciel de CRM afin de faciliter la coordination entre ses collaborateurs.

M. Garcia se rend dans le module **CRM > Configuration > Équipes commerciales** pour enregistrer chacune dans Odoo. Il crée également les étapes de base du pipeline de vente, à savoir **Proposition commerciale**, **Négociation** et **Conclusion de la vente**.



Équipe commerciale

Équipe commerciale - Rhône

Devis
 Pipeline Pistes

Chef d'équipe: Madame Moreau

Alias d'email: [] @ Configurer un nom de domaine

Accepter les emails de: Tout le monde

Attribuer à: Administrator

Objectif de facturation: Monsieur Garcia

Membres de l'équipe

The image shows a list view of commercial teams. It includes a search bar, filters, and a table with columns for team name and manager.

Équipe commerciale	Chef d'équipe
Équipe commerciale - Rhône	Madame Moreau
Équipe commerciale - Ain	Madame Durand
Équipe commerciale - Isère	Monsieur Thomas
Équipe commerciale - Savoie	Monsieur Martinez
Équipe commerciale - Haute Savoie	Madame Girard

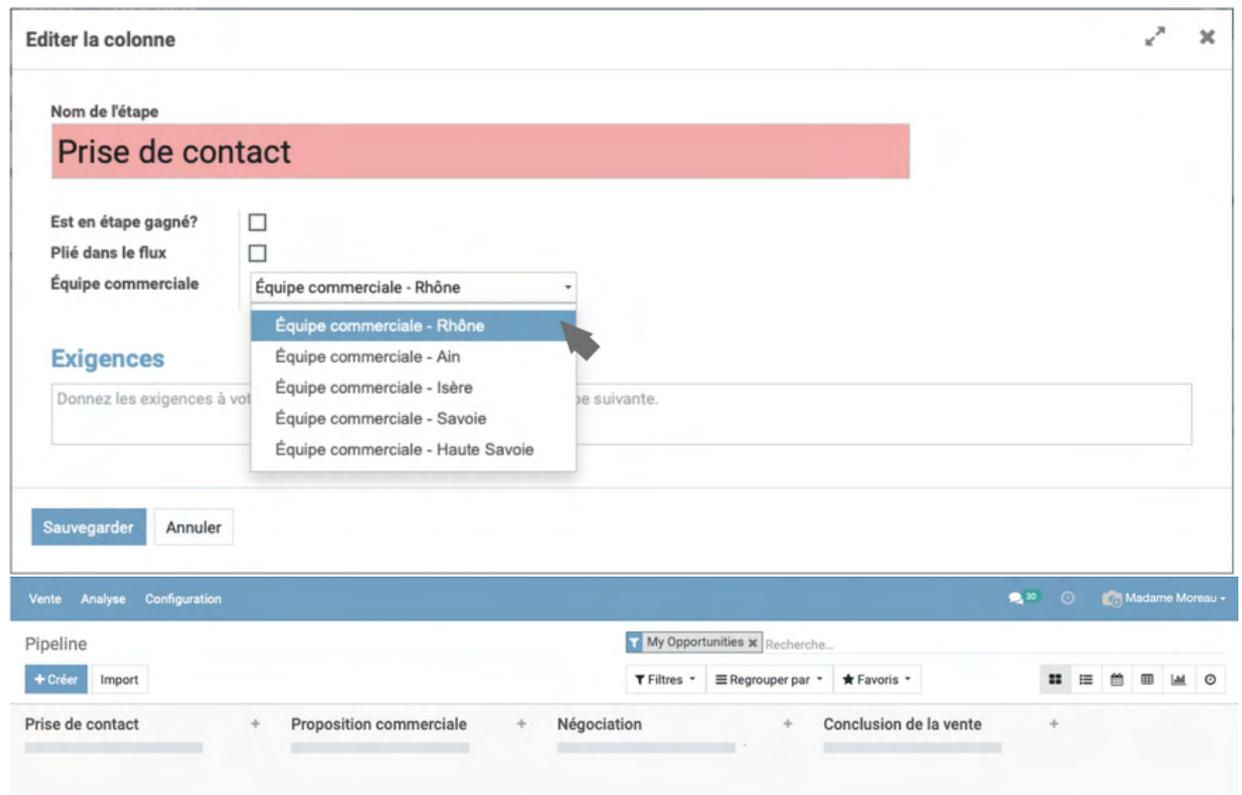
02

Il laisse ensuite la main à chaque responsable départemental, qui crée les étapes spécifiques du tunnel de conversion utilisé par ses commerciaux.

Madame Moreau, responsable commerciale du département du Rhône, définit donc les étapes du workflow de vente pour cette zone. Pour ce faire, elle se rend dans **CRM > Vente > Mes opportunités**. Elle accède alors au tunnel de conversion, auquel elle **Ajoute une colonne** intitulée **Prise de contact**. Pour appliquer cette étape au tunnel de conversion propre au Rhône, elle clique sur la petite roue à droite du nom de l'étape et choisit Editer l'étape.



Ensuite, dans la nouvelle fenêtre, il faudra sélectionner le nom de l'équipe commerciale dans le menu déroulant. Mme Moreau crée l'étape **Prise de contact** en plus des étapes **Proposition commerciale**, **Négociation** et **Conclusion de la vente** car il s'agit d'une étape particulièrement importante pour les commerciaux du Rhône, susceptible de durer plusieurs mois.



04

Quelques semaines plus tard, Madame Vidal, commerciale dans le département Rhône, entre en contact avec un nouveau prospect, l'entreprise Technologies Aujourd'hui. Elle crée donc une opportunité dans **Odoo > CRM > Vente > Mes Opportunités**.

Prise de contact

Nom
Ordinateurs portables - 50

Client
Technologies Aujourd'hui

Revenu espéré
15 000,00 €

★ ★ ☆

Ajouter Editer Annuler

Pipeline / Ordinateurs portables - 50

✓ Sauvegarder ✕ Annuler

Nouveau devis Marquer comme gagné Marquer comme perdu

Prise de contact Proposition commerciale Négociation Conclusion de la vente Plus -

0 Réunion 0 Devis

Opportunité
Ordinateurs portables - 50

Revenu espéré 15 000,00 € à Probabilité 96,88 %

Client Technologies Aujourd'hui Date de fermeture prévue
Email techauj@test.com Priorité ★ ★ ☆
Téléphone Étiquettes
Vendeur Madame Moreau
Équipe commerciale Équipe commerciale - Rhône

Lorsque le prospect confirme à Mme Vidal son intention d'acquérir cinquante ordinateurs portables, elle se met à rédiger une proposition commerciale. Elle clique alors sur **Proposition commerciale** dans le workflow de vente pour changer l'étape associée à l'opportunité.

Pipeline / Technologies Aujourd'hui

✓ Sauvegarder ✕ Annuler

Nouveau devis Marquer comme gagné Marquer comme perdu

Prise de contact Proposition commerciale Négociation Conclusion de la vente Plus -

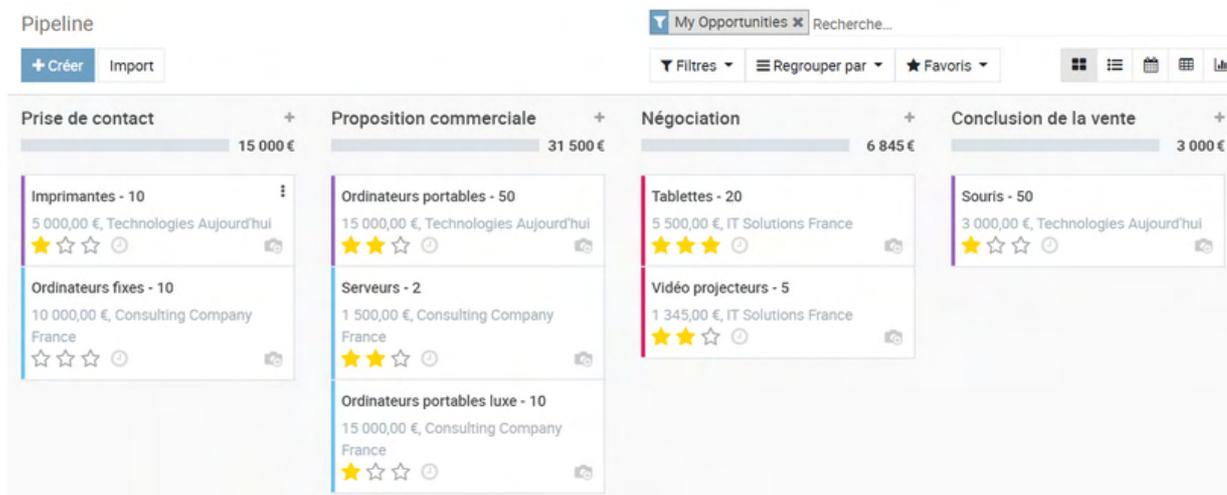
0 Réunion 0 Devis

Opportunité
Ordinateurs portables - 50

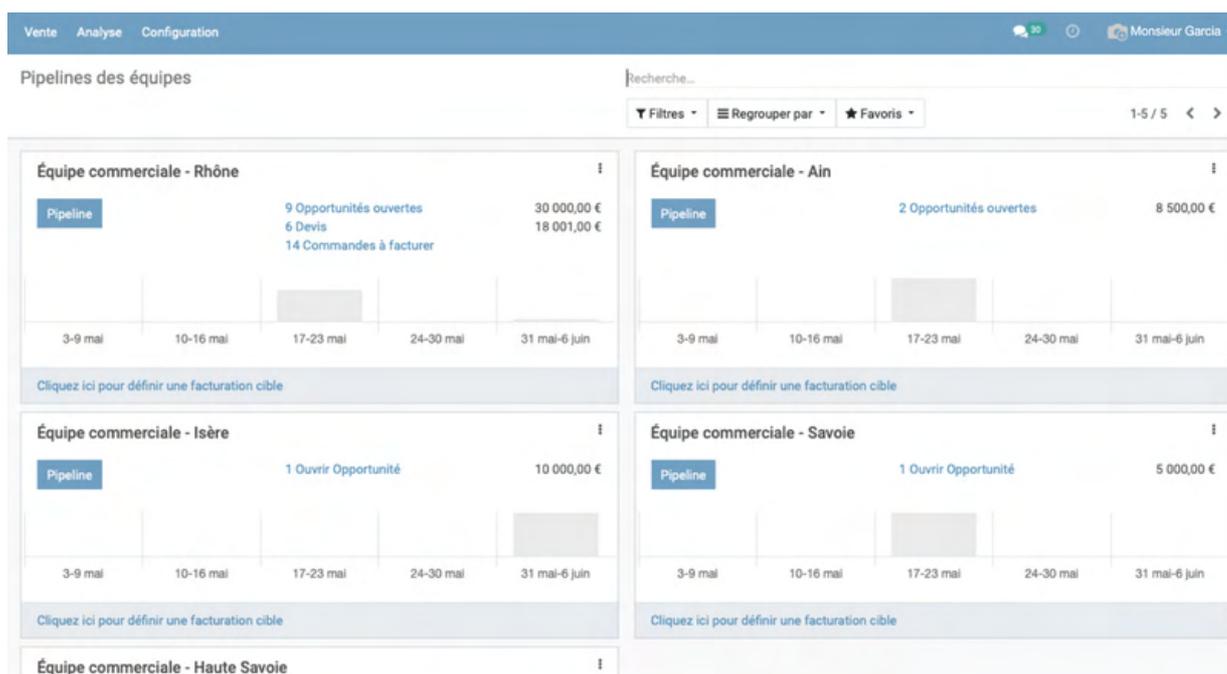
Revenu espéré 15 000,00 € à Probabilité 96,88 %

Client Technologies Aujourd'hui Date de fermeture prévue
Email techauj@test.com Priorité ★ ★ ☆
Téléphone Étiquettes
Vendeur Madame Moreau Société Bonjour IT
Équipe commerciale Équipe commerciale - Rhône

Grâce à cette fonctionnalité d'Odoo, M. Garcia peut suivre l'avancée du processus de vente de chacune des équipes commerciales dont il a la charge.



Pour avoir plus de détails sur les devis et commandes à facturer par zone, M. Garcia se rend dans le module Odoo **Vente > Mes Opportunités par équipe**.



En complément, vous pourriez être intéressé par notre article sur la [création d'emails responsive en MJML](#) publié sur le blog de XCG Consulting.

Consultez également la rubrique dédiée au [CRM sur Odoo](#).

Ces Mint Pages ont été créées pour le site [odoo.consulting](#).

Si ce n'est fait, prenez connaissance des fonctionnalités que nous proposons en matière de [CRM](#).

Si vous souhaitez mettre en œuvre une solution de CRM, [contactez-nous](#) !



Guide Odoo CRM par [Odoo Consulting](#)

**MERCI POUR VOTRE
LECTURE !**

ODOO CONSULTING