

Odoo CRM, Ventes & Facturation

Référence ODO-VEN · Formation intra-entreprise en présentiel · Version du 10 octobre 2026

OBJECTIFS	À l'issue de la formation, le stagiaire est capable de : • piloter ses opportunités dans le CRM, de la piste à la vente gagnée ; • établir un devis à partir d'un modèle, avec options et documents joints ; • faire signer et payer un devis en ligne ; • créer, renouveler et clôturer un abonnement payé par prélèvement SEPA ; • facturer, enregistrer et rapprocher un paiement, relancer un impayé ; • vérifier le paramétrage de la facture électronique.
PUBLIC	Dirigeants, commerciaux, assistants commerciaux et administration des ventes.
PRÉREQUIS	Utilisation courante d'un ordinateur et d'un navigateur web. Odoo installé avec les applications CRM, Ventes, Abonnements, Signature et Facturation.
DURÉE	21 heures sur 3 jours, de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00.
EFFECTIF	1 à 6 stagiaires de la même entreprise.
LIEU	Exclusivement dans les locaux du client. Le client met à disposition une salle avec écran ou vidéoprojecteur, un poste connecté à Internet par stagiaire et l'accès à sa base Odoo (ou à une copie de formation).
MÉTHODES	Démonstrations commentées, puis exercices pratiques sur les données réelles de l'entreprise. Support de formation PDF remis à chaque stagiaire.
ÉVALUATION	Questionnaire de positionnement avant la formation. Exercices corrigés en séance. QCM et cas pratique en fin de formation. Questionnaire de satisfaction à la fin de la formation et à 3 mois.
SUIVI	Feuille d'émargement signée par demi-journée. Attestation de fin de formation remise à chaque stagiaire.
FORMATEUR	Consultant APPSYS, intégrateur Odoo, qui déploie et paramètre ces applications chez ses clients.
DÉLAI D'ACCÈS	Session planifiée sous 2 à 4 semaines après acceptation du devis, aux dates convenues avec le client.
TARIF	900 € HT par jour pour un groupe de 1 à 6 stagiaires, soit 2 700 € HT pour la formation. TVA 20 % en sus. Frais de déplacement selon devis.
ACCESSIBILITÉ	Si un participant est en situation de handicap, le client nous en informe à la commande. Nous adaptons le rythme, les exercices et les supports.
CONTACT	APPSYS · 04 28 29 50 06 · hello@appsys.pro

Séquences, objectifs et évaluation

HORAIRE	SÉQUENCE ET CONTENU	OBJECTIF OPÉRATIONNEL	MÉTHODE	ÉVALUATION
JOUR 1 · 7 HEURES				
Matin 3 h 30	CRM Pistes et opportunités, pipeline et étapes, activités planifiées, équipes commerciales, pistes créées depuis les e-mails et le formulaire du site, prévisions de ventes.	Qualifier une piste et la faire avancer jusqu'à l'opportunité gagnée	Démonstration, exercices guidés	Exercice corrigé
Après-midi 3 h 30	Ventes et devis Articles et variantes, listes de prix et remises, modèles de devis, options, documents PDF joints aux devis, envoi au client et portail client.	Établir un devis complet à partir d'un modèle et l'envoyer au client	Démonstration, exercices sur vos articles	Exercice corrigé
JOUR 2 · 7 HEURES				
Matin 3 h 30	Signature électronique Modèles de documents, rôles et ordre de signature, signature des devis en ligne, suivi, relances et archivage des documents signés.	Faire signer un document en ligne et en suivre l'état	Démonstration, atelier pratique	Exercice corrigé
Après-midi 3 h 30	Abonnements Plans mensuels et annuels, engagement, renouvellement, montée en gamme, clôture, revenu récurrent mensuel, paiement automatique par prélèvement SEPA ou carte.	Créer un abonnement, le renouveler et le clôturer	Démonstration, atelier sur vos offres	Exercice corrigé
JOUR 3 · 7 HEURES				
Matin 3 h 30	Facturation et encaissement De la commande à la facture, factures d'acompte, avoirs, conditions de paiement, paiement en ligne, rapprochement des encaissements.	Facturer une commande, enregistrer et rapprocher le paiement	Démonstration, exercices guidés	Exercice corrigé
Après-midi 3 h 30	Relances et facture électronique Relances et suivi des impayés, paramétrage de la facture électronique, tableaux de bord des ventes. Cas pratique de bout en bout, du contact à l'encaissement.	Relancer un impayé et vérifier le paramétrage de la facture électronique	Cas pratique de synthèse	QCM final et cas pratique

ADAPTATION

Le questionnaire de positionnement permet d'ajuster le temps passé sur chaque séquence au niveau du groupe et à votre utilisation d'Odoo. Le programme peut aussi être réduit à une sélection de séquences, sur devis.