ATELIER N° 10 – Scénarios Processus Vente / Facturation

Objectif(s) :

- Traiter des situations de synthèse sur le processus Vente - Facturation

Ressources :

	1	Odoo Ventes | Du devis à la facture acquittée	https://youtu.be/9u5smxKu18U

Pourquoi réaliser cet atelier ?

À l'issue des ateliers de découverte, tu es désormais capable de prendre en charge les principales opérations du processus de vente dans Odoo. Il est temps de mettre ces compétences en pratique au travers de situations professionnelles complètes, proches de celles rencontrées en entreprise.

Les scénarios proposés te placent dans le rôle d'un collaborateur de DK'COM chargé de gérer un dossier client en autonomie. Tu devras analyser le contexte, identifier les informations utiles, choisir les traitements adaptés et assurer le suivi du dossier dans Odoo, depuis la création éventuelle des données jusqu'à la facturation, au règlement et, selon les cas, au traitement d'une réclamation.

Contrairement aux ateliers précédents, aucune procédure détaillée ne t'est fournie. À partir des consignes transmises par le dirigeant ou par le client, tu devras mobiliser les fonctionnalités d'Odoo de manière pertinente afin de produire un dossier commercial cohérent et conforme aux attentes de l'entreprise.

Ces mises en situation ont pour objectif d'évaluer non seulement ta maîtrise technique d'Odoo, mais également ta capacité à adopter une démarche professionnelle, à prendre des décisions adaptées et à assurer un suivi rigoureux de la relation client.

 Nous allons travailler dans un environnement simplifié. En effet, nous utiliserons uniquement le module **VENTES** et **FACTURATION**.

Objectifs de l'atelier

À travers les quatre situations professionnelles proposées, tu devras être capable de :

- Traiter un dossier commercial complet dans Odoo en toute autonomie.
- Analyser un contexte professionnel afin d'identifier les opérations à réaliser.
- Créer et mettre à jour les données nécessaires (clients, articles, catégories, variantes…).
- Élaborer des devis répondant aux besoins du client.

CC BY NC SA

- Transformer un devis en commande puis en facture.
- Gérer une facturation classique ou avec acompte.
- Enregistrer les règlements des clients.
- Traiter une réclamation commerciale nécessitant l'émission d'un avoir.
- Gérer une vente à destination d'un client situé dans un autre pays de l'Union européenne.
- Adapter les documents commerciaux à un contexte international en utilisant l'anglais professionnel.
- Contrôler la cohérence des documents produits tout au long du processus de vente.
- Mobiliser les connaissances acquises dans les ateliers précédents afin de résoudre des situations professionnelles réalistes.

  Ces quatre scénarios constituent une synthèse de l'ensemble des compétences développées dans le module « Ventes et facturation ». Ils ont pour objectif de te placer dans des conditions proches de celles rencontrées en entreprise et de t'amener à prendre les décisions adaptées sans disposer d'une procédure détaillée.

Situation n°1

DK'COM – Nouvelle commande d'un client

Contexte professionnel

DK'COM est une jeune entreprise spécialisée dans la personnalisation d'objets publicitaires pour les professionnels. L'entreprise utilise Odoo pour gérer l'ensemble de son processus commercial.
Un nouveau client, la société **NordAssur**, souhaite commander plusieurs articles personnalisés pour une opération de communication prévue lors d'un salon professionnel régional.
Le dirigeant de DK'COM souhaite que l'ensemble du dossier commercial soit traité dans Odoo afin de vérifier la bonne maîtrise du processus de vente.

Problème de gestion

Comment assurer le suivi complet d'une commande client dans Odoo tout en garantissant la cohérence des informations commerciales et financières ?

Message du dirigeant

Bonjour,

Nous avons reçu une demande de la société **NordAssur** pour la fourniture d'objets publicitaires personnalisés.

Avant de traiter leur demande, je souhaite que tu vérifies que tous les articles nécessaires existent dans notre catalogue Odoo. Si besoin, tu pourras compléter les données manquantes.

Le client souhaite recevoir rapidement une proposition commerciale par courriel (saisir ton adresse électronique). Nous attendrons l'accord du client pour poursuivre la relation commerciale.

Je compte sur toi pour utiliser exclusivement Odoo afin de garantir la traçabilité du dossier.

Bonne journée.

Le dirigeant de DK'COM

CC BY NC SA

Données métiers disponibles

Articles susceptibles d'être créés si absents du catalogue :

Référence	Désignation	Catégorie	Prix achat HT	Prix vente HT
MUG-BLANC	Mug blanc personnalisable	Goodies	2,80 €	8,90 €
TOT-BIO	Tote bag coton bio	Textile publicitaire	1,90 €	6,50 €
STY-REC	Stylo recyclé bleu	Fournitures publicitaires	0,45 €	1,50 €

Demande du client

La société **NordAssur** souhaite recevoir une offre pour les articles suivants :

Produit	Quantité
Mug blanc personnalisable	80
Tote bag coton bio	60
Stylo recyclé bleu	150

Le logo de **NordAssur** devra être imprimé sur chacun des articles.

La livraison est souhaitée sous trois semaines.

Contrôler que les remises automatiques s'appliquent correctement sur le devis.

Option commerciale

Référence	Désignation	Catégorie	Prix d'achat HT	Prix de vente HT
PERSO-LOGO	Personnalisation du logo NordAssur	Services	0,00 €	90,00 €

CC BY NC SA