**FORMATION SUR LA GESTION DE LA RELATION CLIENT AVEC ODOO CRM**

Odoo CRM est un module puissant permettant une gestion optimale des prospects, clients et opportunités commerciales. Il aide à structurer le pipeline de vente, améliorer la relation client et optimiser les performances commerciales. Son intégration fluide avec les autres modules Odoo en fait un outil indispensable pour les entreprises souhaitant développer leur stratégie commerciale.

**OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES**

À l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

* Comprendre l'architecture et les fonctionnalités d'Odoo CRM.
* Configurer et paramétrer Odoo CRM selon les besoins de l'entreprise.
* Gérer efficacement les prospects, clients et opportunités.
* Automatiser et suivre le pipeline de vente.

**PROGRAMME DE FORMATION**

**Module 1 : Introduction à Odoo CRM**

* Présentation d'Odoo et du module CRM
* Interface et navigation
* Configuration initiale du CRM

**Module 2 : Gestion des prospects et clients**

* Enregistrement et suivi des prospects
* Conversion des leads en opportunités commerciales
* Segmentation et qualification des clients

**Module 3 : Automatisation et Reporting**

* Gestion du pipeline de vente et des activités
* Automatisation des processus et relances clients
* Analyse des performances commerciales et reporting

**PUBLIC CIBLE & PRÉREQUIS**

**Prérequis :**

* Notions de base en gestion commerciale ou relation client.
* Compétences informatiques basiques.
* Expérience en vente ou gestion client (souhaitée mais non obligatoire).
* Disposer d'un ordinateur portable.

**Public Cible :**

* Responsables relation client et service commercial.
* Commerciaux et gestionnaires de vente.
* Entrepreneurs et toute personne souhaitant maîtriser Odoo CRM.

**MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**

* **Mise en situation et études de cas** : Scénarios concrets pour une meilleure compréhension.
* **Questions-réponses et brainstorming** : Interaction et clarification des concepts.
* **Travaux pratiques sur logiciel** : Utilisation directe d'Odoo pour des cas réels.
* **Supports pédagogiques (PDF, guides, vidéos)** : Apprentissage autonome.

**FORMAT, DURÉE, ET COÛT DE LA FORMATION**

* **Durée** : 3 jours (03 heures par séance)
* **Format** : En présentiel, à distance ou en formule alternée.
* **Prix** : 30 000 FCFA / personne
* **Certification** : Attestation de formation délivrée à l'issue du parcours.