

TRANSITION VERS LE DIGITAL: GESTION COMMERCIALE GRÂCE À ODOO DANS UNE ACTIVITÉ AGRICOLE



PROGRAMME DE FORMATION

Gestion / Pilotage

4 JOURS / 28 HEURES

PROGRAMME DE FORMATION

Type de compétence : transverse

Action de formation

Catégorie : Business

Sous-Catégorie : Gestion / Pilotage

Document remis au stagiaire avant son inscription (Article L 6353-8 du Code du Travail)

Objectifs de la formation

À l'issue de la formation, les stagiaires seront capables de :

1. Comprendre le rôle et les fonctionnalités clés d'un ERP, en particulier ODOO, dans le contexte de l'exploitation agricole.
2. Naviguer efficacement dans l'interface ODOO et personnaliser les tableaux de bord selon leurs besoins spécifiques.
3. Gérer efficacement les opérations liées aux stocks, aux achats, ainsi qu'à la gestion des ventes et des clients.
4. Utiliser ODOO pour prendre des décisions éclairées et améliorer la performance commerciale.

Durée : 4 jours (28 heures)

Horaires : 9h00 - 12h30 / 14h00 - 17h30

Prérequis :

Comprendre et parler le français. Faire partie du public visé. Le bénéficiaire doit disposer d'un ordinateur connecté à internet et/ou d'un smartphone. Il doit disposer d'une licence sur ODOO.

Validation des prérequis :

Les prérequis sont validés par un questionnaire préalable à la formation entre le demandeur, le bénéficiaire et le formateur.

Publics visés :

Responsables commerciaux / Assistants de direction ou commerciaux / Dirigeants de TPE – PME – ETI du secteur agricole. Cette formation est conçue avec un focus sur les produits de la terre.

PROGRAMME DE FORMATION

Modalité de formation :

Présentiel en intra.

L'inscription est réputée acquise lorsque la convention est signée.

Les délais d'accès à l'action sont : entre 15 et 30 jours ouvrés

Accessibilité aux personnes en situation de handicap : Nous contacter, nous étudions au cas par cas les compensations nécessaires.

Tarif :

Cette formation est dispensée pour un coût de 797,50€ HT par stagiaire, soit 957 € TTC (taux de tva 20%). (+ frais de déplacements, hébergement et restauration éventuels)

Méthodes pédagogiques :

Affirmative, active et expositive.

Moyens pédagogiques :

Exposé / Cas pratiques

Ressources pédagogiques :

Support de cours

Moyens techniques :

Ordinateurs, outils de visioconférence, bureau ou salle de réunion, vidéoprojecteur, paperboard.

Modalités d'évaluation de la satisfaction :

Questionnaire de satisfaction à chaud

Modalités d'évaluation des acquis

QCM / Quiz + Cas pratique + Ateliers

PROGRAMME DE FORMATION

Sanction de la formation :

Attestation de formation

Justificatifs de réalisation et d'assiduité :

Signature d'une feuille d'émargement par le formateur et le bénéficiaire par demi-journée et/ou par séquence de formation, Production des exercices réalisés avec corrections du formateur.

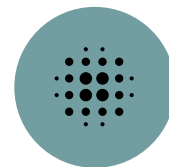
Contact administratif :

05 53 68 35 81 - welcome@stratecomm.fr

Contact pédagogique :

Cécile PAVAGEAU : 06 44 11 35 07 - c.hennequin-pavageau@stratecomm.fr

MODULES & SEQUENCES



JOUR 1

INTRODUCTION À ODOO ET AUX ERP

Objectif du module : À l'issue de cette journée, les stagiaires seront capables de comprendre l'importance et les fonctionnalités de base des ERP, en particulier ODOO, et de naviguer efficacement dans son interface pour une utilisation initiale.



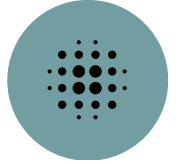
- Introduction aux ERP dans une agriculture moderne (2h00)
 - Définition et historique des ERP. Discussion sur l'évolution des ERP et leur rôle dans l'automatisation des processus d'affaires.
 - Importance des ERP dans le secteur agricole. Exemples concrets d'application et études de cas
 - Avantages de l'utilisation des ERP dans l'agriculture : efficacité, précision des données, prise de décision, etc.



- Présentation d'ODOO : Vue d'ensemble, fonctionnalités clés, et avantages pour le secteur agricole (2h)
 - Présentation générale d'ODOO : origine, évolution, et positionnement sur le marché
 - Exploration des fonctionnalités clés d'ODOO pertinentes pour l'agriculture (gestion des stocks, comptabilité, CRM, etc.)
 - Avantages de l'utilisation d'ODOO dans le secteur agricole : intégration des processus, modularité, personnalisation.



- Navigation de base dans ODOO : Interface utilisateur, tableaux de bord, et personnalisation (3h00)
 - Introduction à l'interface utilisateur d'ODOO. Navigation générale, barre de menu, et accès aux différentes applications.
 - Utilisation et personnalisation des tableaux de bord. Création de vues personnalisées pour les besoins spécifiques.
 - Pratique dirigée : les participants explorent l'interface d'ODOO à travers des exercices guidés.
 - Séance de Q&R et de résolution de problèmes spécifiques rencontrés par les participants pendant les exercices pratiques.

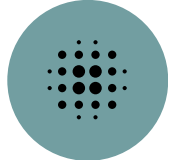


JOUR 2

FOCUS SUR LES BASES PRODUITS ET ARTICLES

Objectif du module : À l'issue de ce module, les participants seront capables de configurer et de gérer efficacement les bases produits et articles dans ODOO, en optimisant leur utilisation pour la gestion commerciale et la gestion des stocks, y compris les produits nomenclaturés et leur lien avec le module de fabrication.

-  • Introduction aux Bases Produits et Articles (30 min)
 - Définition et importance des bases produits et articles dans un ERP.
 - Vue d'ensemble des fonctionnalités de gestion des produits et articles dans ODOO.
-  • Création et Configuration des Produits (1h30)
 - Processus de création de fiches produits dans ODOO.
 - Configuration des attributs de produits : catégories, variantes, unités de mesure, etc.
 - Définition des prix et des taxes associées et codes comptables.
-  • Gestion des Informations de Stock (1h30)
 - Suivi des niveaux de stock et des emplacements de stockage.
 - Configuration des règles de réapprovisionnement et de gestion des stocks.
 - Traçabilité des produits : lots et numéros de série.
-  • Intégration des Produits dans les Processus Commerciaux (1h)
 - Utilisation des produits dans les processus de vente et d'achat.
 - Gestion des promotions et des remises sur les produits.
 - Suivi des performances des produits et analyse des ventes.
-  • Produits Nomenclaturés et Module de Fabrication (1h30)
 - Définition et importance des produits nomenclaturés.
 - Configuration des nomenclatures dans ODOO.
 - Intégration des produits nomenclaturés avec le module de fabrication.
 - Planification et suivi de la production.
-  • Activité (1h)
 - Création d'articles et de produits dans ODOO
 - Quiz ou exercice de révision pour évaluer la compréhension des participants.



JOUR 3

GESTION DES STOCKS ET DES ACHATS

Objectif du module : À la fin de cette journée, les participants seront capables d'implémenter et de gérer efficacement les stocks et les achats dans ODOO, en comprenant les processus et les meilleures pratiques associés



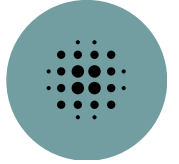
- Gestion des stocks dans ODOO (2h00)
 - Introduction à la gestion des stocks dans ODOO, spécificités pour le secteur agricole (produits saisonniers, produits périssables, etc.).
 - La gestion des stocks dans ODOO (création d'articles, catégorisation...)
 - Techniques de suivi des stocks (lots, traçabilité, niveaux de stock).
 - Exercices pratiques de gestion des stocks : enregistrement des entrées et des sorties, ajustements de stock.



- Processus d'achat et gestion des fournisseurs (2h)
 - Création des fournisseurs dans ODOO
 - Processus d'achat dans ODOO adapté à l'agriculture (commandes, réceptions, facturation)
 - Gestion des achats saisonniers et des commandes en gros, spécifiques au secteur agricole.
 - Atelier pratique sur la gestion des achats : simulation de commandes, réception, et traitement des factures

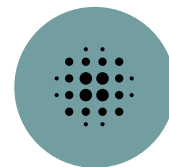


- Exercices pratiques sur la gestion des stocks et des achats (3h00)
 - Atelier pratique sur la gestion des stocks : scénarios de gestion de stock typiques dans un contexte agricole.
 - Simulation de la gestion des achats : de la demande d'achat à la réception et au paiement, en tenant compte des cycles agricoles.
 - Jeu de rôle : Les participants gèrent un inventaire et un processus d'achat complet pour une exploitation agricole fictive.

**JOUR 4****GESTION DES VENTES ET DES CLIENTS**

Objectif du module : Les stagiaires apprendront à gérer les ventes et les relations clients dans ODOO, en comprenant comment utiliser les fonctionnalités de vente et de CRM pour optimiser les interactions avec les clients.

-  • Gestion des ventes dans ODOO – 2h00
 - Introduction à la gestion des ventes dans ODOO, spécificités pour l'agriculture (produits saisonniers, commandes en gros, etc.)
 - Gestion des ventes dans ODOO (création de produits, tarification, conditions de vente)
 - Processus de vente dans ODOO (devis, commandes, bons de livraison, facturation).
-  • Gestion de la relation client (CRM) avec ODOO – (2h00)
 - Cycle commercial et CRM dans ODOO (création de leads, opportunités, clients).
 - Techniques de suivi et d'engagement client dans ODOO (communication, historique des interactions, planification).
 - Gestion des campagnes marketing et des activités promotionnelles dans ODOO.
-  • Mise en pratique : de la prospection à la facturation – 3h00
 - Simulation de prospection : de la génération de leads à la conversion en clients dans ODOO.
 - Gestion d'un cycle de vente complet : de la prise de commande à la livraison et la facturation.
 - Jeu de rôle et scénarios réels : Les participants appliquent les processus de vente et CRM à des cas concrets issus du secteur agricole



VOS FORMATEURS

- **Cécile PAVAGEAU**

Diplômée de Sciences Po Bordeaux, j'ai été Directrice du Développement et des SI pendant 15 ans. Je suis aujourd'hui consultante en stratégie de développement (marketing – commercial – communication). Experte des visions stratégiques, j'ai une approche très opérationnelle. Ayant toujours évolué dans des contextes PME, je mets à disposition des stagiaires un ensemble d'outils pour les rendre autonomes. Au cours de ma carrière, j'ai géré des projets de transformation numérique dans de nombreux secteurs d'activités. J'ai déployé de nombreux ERP pour des PME et des ETI et mis en place des systèmes de gestion numériques.



STRAT&COMM

Stratégie - Marketing - Développement
Recrutement - Formation

STRAT&COMM Formation

Château de Lagravade, 47390 LAYRAC | Numéro SIRET: 90251482700010 | 7022Z | TVA intracomm FR80902514827

Numéro de déclaration d'activité: NDA 75 47 01669 47 auprès du préfet de région Nouvelle Aquitaine