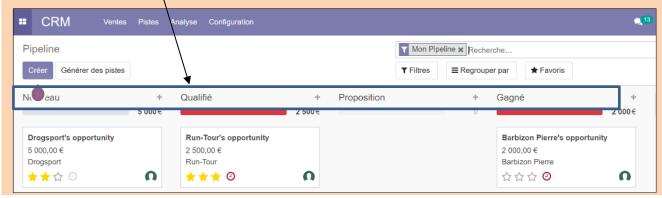
#### Point méthodologique

Le **module CRM** gère les relations préalables à une vente. Cette phase débute par l'identification d'un marché potentiel (**Piste**) qui conduit à établir un ou des contacts avec une cible. Si le contact est positif la piste devient une **opportunité** qui peut déboucher sur un devis qui est pris en charge par le **module Ventes**.



Entre le premier contact et la vente, des échanges par mél, courriers, téléphone ou rencontres directes peuvent avoir lieu. odoo organise et visualise l'avancement des démarches dans un **Pipeline** qui distingue les étapes du projet : **nouveau**, **qualifié**, **proposition**, **gagné**.



#### 1. ACTIVER LA GESTION DES PISTES COMMERCIALES

- Activez le module Configuration.
- Cliquez dans la zone Recherche et saisissez Pistes.
- Activez la case Pistes.



- Cliquez sur le bouton SAUVER.
- Activez le module CRM.
- ⇒ Le bouton **Générer des pistes** est affiché à droite du bouton **Créer**.





Action

Archiver
Dupliquer
Supprimer

Enrichir

Envoyer courriel

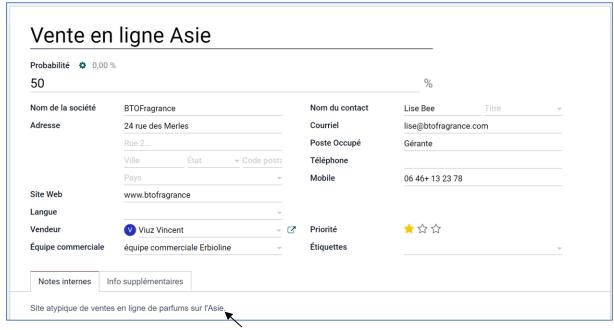
### 2. CREER UNE PISTE COMMERCIALE

- Activez le module CRM.



- Cliquez sur le menu Pistes.
- Cliquez sur le bouton CREER.
- Saisissez les caractéristiques de la piste.

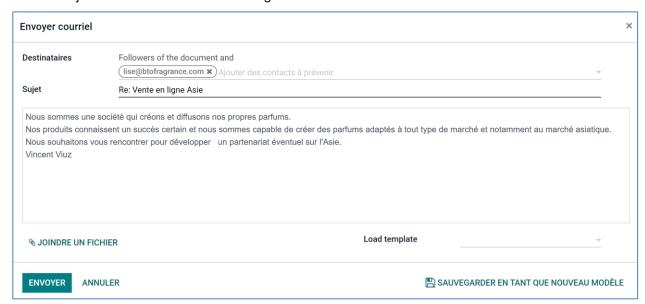




- Ajoutez le commentaire éventuel au bas de la fiche.
- Cliquez sur le bouton SAUVER.

## 3. ENVOYER UN EMAIL

- Cliquez sur le bouton Action et sélectionnez l'option Envoyer un courriel.
- Modifiez l'objet du Mél et saisissez le message commercial.



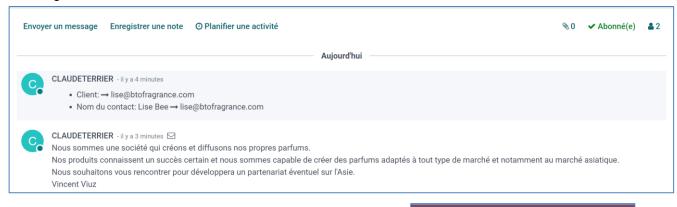
- Cliquez sur le bouton ENVOYER.

odoo v15

# Fiche-outil n° 6-01 CRM – Créer une piste commerciale

cterrier

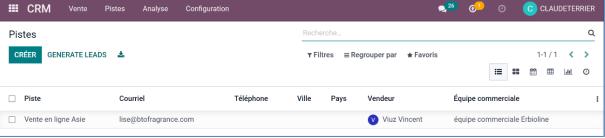
⇒ La zone des flux de communication affiche au bas ou à droite de l'écran les messages et documents échangés.



- Cliquez sur le lien Pistes pour afficher les pistes.

⇒ L'écran affiche la piste créée.





- Cliquez l'outil Kanban pour afficher la piste dans une tuile.

