

Projet : ERP / CRM Sabatier Formation.

Type : Pipeline commercial.

Auteur : Willyam PIRAUD.

Ce document décrit la pipeline commerciale mise en place dans le CRM.

Il présente le cycle de vente depuis la proposition commerciale jusqu'à la création automatique du projet.

L'objectif est de structurer ce processus ainsi que de l'automatiser.

### **Création de la proposition commerciale :**

La proposition commerciale est le point de départ du processus commercial.

Elle est créée directement dans Dolibarr et sert de base à tout le reste du suivi.

Lors de la création, on renseigne les informations classiques :

- Client affilié
- Le contact lié à la proposition
- La durée de validité
- Les conditions de règlement
- Les conditions particulières

En plus de ces éléments, des champs supplémentaires ont été ajouté pour avoir une proposition plus complète :

- L'intitulé de formation
- Le nombre de jours de formation
- Le tarif global HT
- Les objectifs pédagogiques
- Le type de formation (présentiel, distanciel)
- Le lieu prévisionnel si besoin

## Programmes prévisionnels :

La proposition commerciale permet aussi d'associer un ou plusieurs programmes prévisionnels.

Les programmes sont sélectionnés directement depuis Dolibarr et chacun est lié à un fichier PDF.

Les programmes prévisionnels sont paramétrables par l'administrateur dans le menu « Configuration ».

Ils servent de référence pédagogique et seront repris automatiquement dans le projet une fois la proposition acceptée par le client.

## Envoi de la proposition au client :

Une action permet d'exporter la proposition pour l'envoyer par mail au client concerné avec un corps de mail généré automatiquement.

Le mail pourra donc être modifié avant envoi.

Le PDF de la proposition commerciale doit être téléchargé puis joint manuellement au mail avant l'envoi.

Cela permet de garder un envoi propre et maîtrisé.

## Validation de la proposition :

Une fois que le client accepte l'offre, il faudra cliquer sur le bouton «

Accepter/Refuser » puis la mettre comme signée.

Ce changement de statut déclenche automatiquement la création du projet.

## Création du projet :

Une fois la proposition signée, un projet est créé automatiquement dans Dolibarr.  
Le projet reprend les principales informations de la proposition :

- Le client
- Le contact du projet
- L'intitulé de formation
- Les éléments financiers
- Les informations descriptives et contractuelles

Le détail de la proposition est repris dans la description du projet.  
Les programmes prévisionnels en PDF sont ajoutés en pièces jointes du projet.

## Conclusion :

La pipeline commerciale mise en place dans Dolibarr, permet de gérer les propositions, leur validation et la création des projets de manière logique et efficace, tout en intégrant les spécificités liées aux formations.