TP2: Gestion des ventes et CRM avec Odoo

1- Créez les tiers suivants :

a) Clients:

1er chent

- Nom : Client1
- Téléphone : 74 111 222
- Contacts:
 - Jack (directeur commercial / GSM :25 111 222)
 - o Alain (responsable CRM / GSM :25 333 444)
 - Marie (secrétaire / GSM : 26 123 123)

2 client

- Nom : Société 1
- Téléphone: 74 332 233
- Contacts:
 - O James (directeur d'achat / GSM :98 111 222)
 - O Peter (directeur général / GSM :97 345 678)
 - o John (agent / GSM: 98 666 777)
 - Auna (secrétaire / GSM : 96 500 500)

b) Fournisseurs:

I" fournisseur

- Nom : Fournisseur 1
- Téléphone: 71 123 456
- Contacts:
 - o Ali (directeur financier / GSM :55 888 999)

2^{èm} fournisseur

- Nom : fournisseur 2
- Type : société
- Téléphone: 71 654 321

2- Créez les produits suivants :

1" produit :

- Code: P0001

Libellé : Ordinateur de bureau

Prix de vente : 850 dinars

- Quantité en stock : 25

2em produit:

- Code: P0002

- Libellé : Ordinateur portable

Prix de vente : 1200 dinars

- Quantité en stock : 32

3 produit:

Code: P0003

- Libellé : Ordinateur de bureau - écran tactile

Prix de vente : 1350 dinars

- Quantité en stock : 10

4 eme produit :

- Code: P0004

- Libellé : Ordinateur Mac Pro

- Prix de vente : 2950 dinars

Quantité en stock : 10

5 produit:

Code: P0005

- Libellé : Service réparation

- Prix de vente : 15 dinars l'heure

- 3- On veut faire une offre promotionnelle du 1^{et} avril au 30 avril qui consiste à une remise de 5% sur les ordinateurs portables si le client achète aux moins deux unités.
- 4- On veut faire une offre spéciale pour le service réparation au client Client1 qui consiste à comptabiliser l'heure à 10 dinars au lieu de 15.
- 5- On veut attribuer un numéro de série à chaque ordinateur Mac Pro qui commence par MP0001.
- 6- Créer un bon de commande pour le client société 1 qui A commandé 10 ordinateurs portables
- 7- Définir au moins deux pistes pour votre société et transformer l'une d'elle en opportunité