

## Développer son activité avec Odoo : CRM, ERP, site web, la solution tout en un. // #3098

 21 h

### Public

Indépendants, TPE/PME, porteurs de projet souhaitant utiliser Odoo pour leur site web et la gestion de leur entreprise.

### Prérequis

Aucune connaissance technique nécessaire.

Nécessité de venir avec son ordinateur portable.

### Objectifs

À la fin de ces 3 jours, les participants auront une application fonctionnelle sur Odoo, connecté à un ERP et un CRM et prêt à gérer leur activité (prospection, ventes, facturation, email marketing).

Cette formation est agréée Chèques-Formation sous le numéro 1549 : en voici le lien direct : [fiche agréée chèque-formation](https://www.leforem.be/catalogue-des-formations/formations/95c0c250-cd33-4a56-b49e-b017d58cb262). (<https://www.leforem.be/catalogue-des-formations/formations/95c0c250-cd33-4a56-b49e-b017d58cb262>) Cette fiche se retrouve dans le [Catalogue wallon des formations](https://www.leforem.be/catalogue-des-formations) (<https://www.leforem.be/catalogue-des-formations>) et vous pouvez aussi utiliser le numéro d'agrément dans la recherche par mot-clé. Le titre de la formation peut varier d'un catalogue à l'autre, sans incidence sur la validité du numéro d'agrément.

#### Jour 1 : Introduction & mise en place d'Odoo

Matin : introduction & installation

- Présentation d'Odoo : ERP vs Site Web (Wordpress, PrestaShop, Hubspot, etc ...)
- Inscription chez Odoo et choix d'un template Industries
- Configuration de base : Création du compte - Paramétrage initial - Découverte de l'interface

Après-midi : création du site internet

- Structurer votre site : Pages principales (Accueil, À propos, Contact, Services) - Navigation et menus
- Intégration d'éléments visuels et de contenu
- Optimisation mobile
- Optimisation SEO

#### Jour 2 : Devenez productif : Ventes, Facturation et CRM

Matin : ajout de fonctionnalités à votre application

- Présentation du module CRM : Formulaire de contact et CTA (Call to Action) - Connexion du formulaire au module CRM

- Création (ou import) et gestion des contacts
- Suivi des demandes (leads reçus via le CRM)

Après-midi : vendre et facturer

- Introduction au module Ventes
- Création de produits (et leurs variants)
- Création de devis
- Création des factures : Factures Clients - Factures Fournisseurs - Connexion Peppol - Connexion bancaire
- Découverte du module eCommerce
- Paiement en ligne (Stripe, PayPal, virement)
- Suivi et gestion des paiements (relance)
- Découverte du Point de Ventes

**Jour 3 : Communiquer : Email marketing, Projets, Blogs et fonctionnalités avancées**

Matin : e-mailing, blogs

- Présentation du module Email Marketing
- Création d'une campagne d'emailing
- Segmentation et ciblage des contacts
- Analyse des performances
- Connexion aux réseaux sociaux

Après-midi :

- Gestion de projets
- Gestion des modèles de devis
- Gestion des blogs et des actualités
- Découvertes des modules Documents, Rendez-vous, eLearning, Assistance, Recrutement ...

Clôture : échanges avec les participants

## Informations pratiques

### > Droit d'inscription

- ✓ Cette formation est agréée "chèques formation".

### > Certificat - Attestation

Attestation de participation

### > Aides sectorielles à la formation

Pouvez-vous bénéficier d'une aide sectorielle ? Pour en savoir plus, consultez l'onglet **Fonds sectoriels de formation** (<http://www.formation-continue.be/vpage-1195-2-Fonds-sectoriels-de-formation>)

### > Reconnaissance

Cette formation est agréée par l'Institut des Experts Comptables (ITAA).