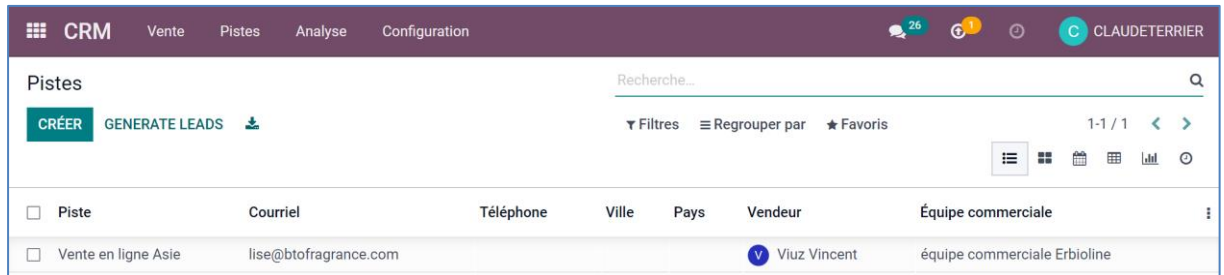


1. TRANSFORMER UNE PISTE EN OPPORTUNITÉ

- Activez l'application **CRM**.
- Cliquez sur le menu **Pistes**.
- ⇒ Les pistes sont affichées.



- Cliquez sur la piste à transformer en opportunité.
- Cliquez sur le bouton **CONVERTIR EN OPPORTUNITÉ**.

Convertir en opportunité

Action de conversion

- Convertir en opportunité
- Fusionner avec les opportunités existantes

Attribuer cette opportunité à

Vendeur: Viuz Vincent

Équipe commerciale: équipe commerciale Erbioline

Client

- Créer un nouveau client
- Lier à un client existant
- Ne pas lier à un client

CRÉER UNE OPPORTUNITÉ ANNULER

- Sélectionnez le commercial à l'origine de l'opportunité et précisez si le contact doit être un nouveau client.

Convertir en opportunité

Action de conversion

- Convertir en opportunité
- Fusionner avec les opportunités existantes

Attribuer cette opportunité à

Vendeur: Viuz Vincent

Équipe commerciale: équipe commerciale Erbioline

Client

- Créer un nouveau client
- Lier à un client existant
- Ne pas lier à un client

CRÉER UNE OPPORTUNITÉ ANNULER

- Cliquez sur le bouton **CREER UNE OPPORTUNITE**.
- ⇒ L'opportunité est affichée à l'écran et la fiche client a été créée.

The screenshot shows the Odoo CRM interface for creating a new opportunity. The breadcrumb trail is 'Pistes / Vente en ligne Asie / Vente en ligne Asie'. The top navigation bar includes 'Vente', 'Pistes', 'Analyse', and 'Configuration'. The user 'CLAUDETERRIER' is logged in. The form title is 'Vente en ligne Asie' with a value range of '0,00 € à 50,00 %'. The 'Client' and 'Vendeur' (Viuz Vincent) information is visible. The 'NOUVEAU DEVIS' button is highlighted, and the 'NOUVEAU' status is selected in the top right. The 'Notes internes' and 'Informations supplémentaires' tabs are visible at the bottom.

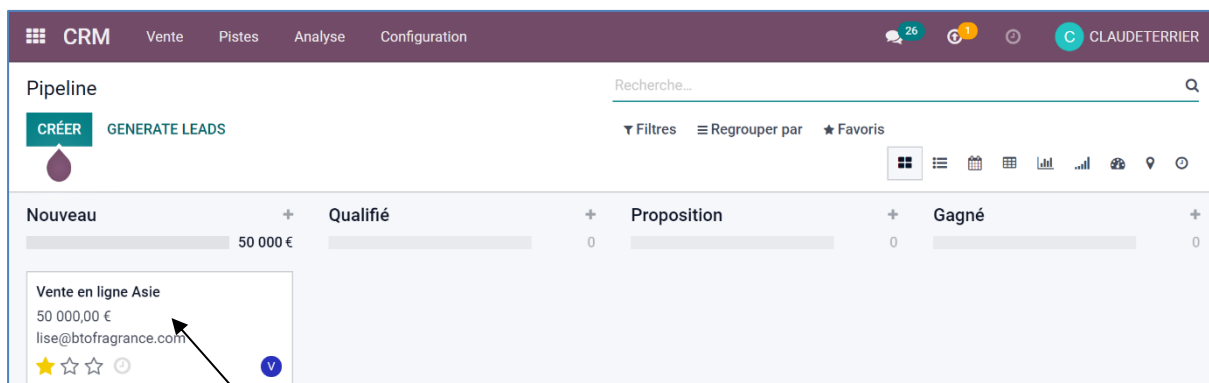
- Cliquez sur le bouton **MODIFIER**.
- Précisez le montant potentiel de l'opportunité et sa probabilité de réussite en pourcentage.

The screenshot shows the same Odoo CRM interface, but now in 'MODIFIER' mode. The 'SAUVEGARDER' button is highlighted. The 'Revenu espéré' is set to '50 000,00 €' and the 'Probabilité' is set to '25 %'. The 'NOUVEAU DEVIS' button is highlighted, and the 'NOUVEAU' status is selected in the top right. The 'Notes internes' and 'Informations supplémentaires' tabs are visible at the bottom.

- Cliquez sur le bouton **SAUVER**.

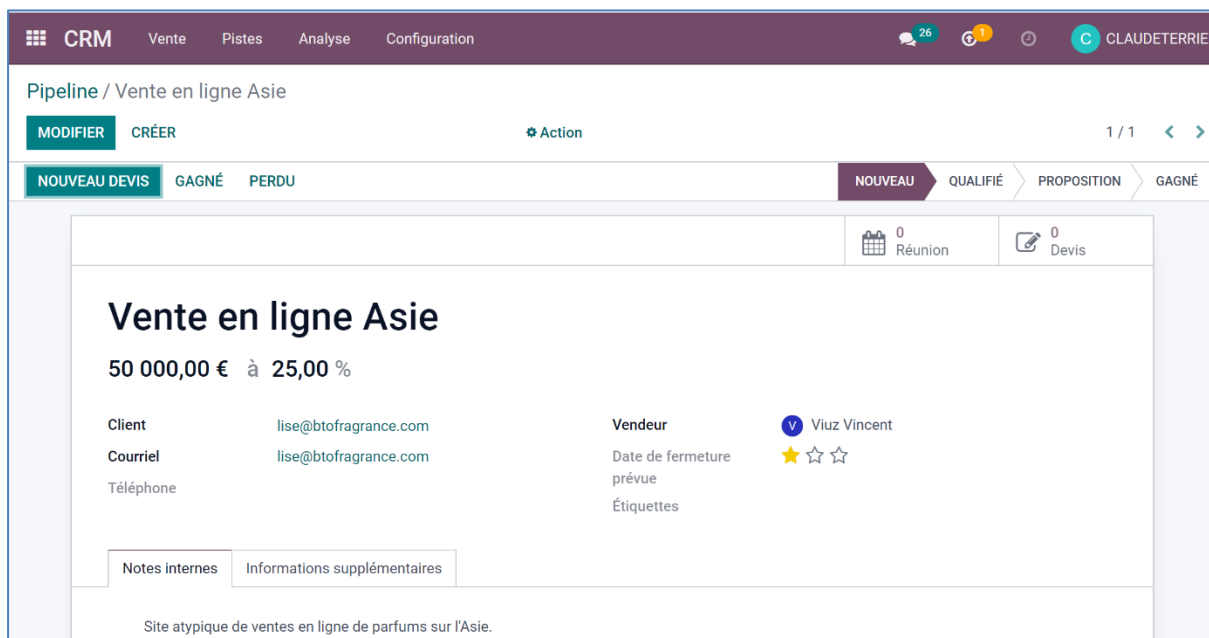
2. AFFICHER L'OPPORTUNITE DANS LE PIPELINE

- Activez l'application CRM.
 - Désactivez le filtre éventuel pour afficher toutes les pistes en cours.
- ⇒ Les pistes sont affichées.



The screenshot shows the Odoo CRM Pipeline interface. At the top, there are navigation tabs for 'Vente', 'Pistes', 'Analyse', and 'Configuration'. The user's name 'CLAUDETERRIER' is visible in the top right. The pipeline is currently in the 'Nouveau' stage, with a total value of 50 000 €. Below the pipeline, a lead card for 'Vente en ligne Asie' is displayed, showing a value of 50 000,00 € and the email address lise@btofragrance.com. An arrow points to this lead card.

- Cliquez sur la piste à traiter.
- ⇒ L'opportunité est affichée.



The screenshot shows the Odoo CRM Opportunity view for 'Vente en ligne Asie'. The view is titled 'Pipeline / Vente en ligne Asie' and includes a 'MODIFIER' button and a 'CRÉER' button. The opportunity is currently in the 'NOUVEAU DEVIS' stage. The value is 50 000,00 € à 25,00 %. The client is lise@btofragrance.com and the vendor is Viuz Vincent. The view also shows the number of meetings (0) and quotes (0). At the bottom, there are tabs for 'Notes internes' and 'Informations supplémentaires'. The text 'Site atypique de ventes en ligne de parfums sur l'Asie.' is visible at the bottom of the page.