

# TRANSITION VERS LE DIGITAL: PILOTER L'ACTIVITÉ AGRICOLE GRÂCE À ODOO - AVANCÉ



## PROGRAMME DE FORMATION

Gestion / Pilotage

6 JOURS / 42 HEURES - V2 DU 10/01/2024



# PROGRAMME DE FORMATION

**Type de compétence : transverse**

**Action de formation**

**Catégorie : Business**

**Sous-Catégorie : Gestion / Pilotage**

Document remis au stagiaire avant son inscription (Article L 6353-8 du Code du Travail)

## Objectifs de la formation

À l'issue de la formation, les stagiaires seront capables de :

1. Appliquer des techniques avancées en comptabilité et finance dans ODOO, y compris la gestion des flux de trésorerie et l'analyse financière.
2. Optimiser la gestion des stocks et des achats, en utilisant des stratégies avancées et des outils d'analyse intégrés.
3. Déployer des stratégies avancées en matière de ventes, de CRM, et de commerce électronique, en maximisant les fonctionnalités d'ODOO pour améliorer les interactions client et augmenter les ventes.
4. Intégrer et automatiser des processus d'affaires dans ODOO, y compris la gestion multi-sociétés et l'intégration d'API avec des applications tierces.
5. Exploiter les modules avancés d'ODOO et personnaliser l'ERP pour répondre aux besoins spécifiques de l'entreprise.
6. Développer des compétences en matière de développement et de personnalisation d'ODOO, y compris l'utilisation des API pour connecter ODOO à d'autres systèmes et applications.

**Durée : 6 jours (42 heures) - Horaires : 8h30 - 13h00 / 14h00 - 17h15**

**Prérequis :** Comprendre et parler le français. Faire partie du public visé. Le bénéficiaire doit disposer d'un ordinateur connecté à internet et/ou d'un smartphone. Il doit disposer d'une licence sur ODOO.

**Validation des prérequis :** Les prérequis sont validés par un questionnaire préalable à la formation entre le demandeur, le bénéficiaire et le formateur.

**Publics visés :** Responsables commerciaux / Assistants de direction ou commerciaux / Dirigeants de TPE – PME – ETI du secteur agricole. Cette formation est conçue avec un focus sur les produits de la terre.

# PROGRAMME DE FORMATION

## **Modalité de formation :**

Présentiel en intra.

L'inscription est réputée acquise lorsque la convention est signée.

Les délais d'accès à l'action sont : entre 15 et 30 jours ouvrés

Accessibilité aux personnes en situation de handicap : Nous contacter, nous étudions au cas par cas les compensations nécessaires.

## **Tarif :**

Cette formation est dispensée pour un coût de 1120€ HT par stagiaire, soit 1344 € TTC (taux de tva 20%). (+ frais de déplacements, hébergement et restauration éventuels)

## **Méthodes pédagogiques :**

Affirmative, active et expositive.

## **Moyens pédagogiques :**

Exposé / Cas pratiques

## **Ressources pédagogiques :**

Support de cours

## **Moyens techniques :**

Ordinateurs, outils de visioconférence, bureau ou salle de réunion, vidéoprojecteur, paperboard.

## **Modalités d'évaluation de la satisfaction :**

Questionnaire de satisfaction à chaud

## **Modalités d'évaluation des acquis**

QCM / Quiz + Cas pratique + Ateliers

# PROGRAMME DE FORMATION

## **Sanction de la formation :**

Attestation de formation

## **Justificatifs de réalisation et d'assiduité :**

Signature d'une feuille d'émargement par le formateur et le bénéficiaire par demi-journée et/ou par séquence de formation, Production des exercices réalisés avec corrections du formateur.

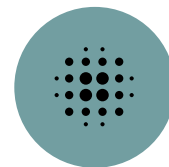
## **Contact administratif :**

05 53 68 35 81 - [welcome@stratecomm.fr](mailto:welcome@stratecomm.fr)

## **Contact pédagogique :**

Cécile PAVAGEAU : 06 44 11 35 07 - [c.hennequin-pavageau@stratecomm.fr](mailto:c.hennequin-pavageau@stratecomm.fr)

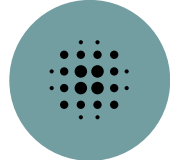
# MODULES & SEQUENCES

**JOUR 1**

## FONCTIONNALITÉS AVANCÉES : COMPTA & FINANCES

**Objectif du module** : Maîtriser les fonctionnalités avancées de comptabilité et finance dans ODOO, incluant la gestion des flux de trésorerie et l'analyse financière.

- 1** • Gestion avancée des flux de trésorerie et prévisions financières dans ODOO - (2h00)
  - Principes avancés de gestion de trésorerie dans ODOO.
  - Configuration et utilisation des outils de prévision financière dans ODOO.
  - Analyse des flux de trésorerie et identification des tendances.
  - Atelier pratique : Élaboration de prévisions financières et de budgets.
  
- 2** • Analyse Approfondie des États Financiers et Rapports Personnalisés (2h)
  - Comprendre et analyser les états financiers avancés dans ODOO.
  - Création et personnalisation des rapports financiers.
  - Techniques d'analyse financière pour l'évaluation des performances.
  
- 3** • Intégration de la Comptabilité Analytique et Budgétaire - (3h00)
  - Mise en place et utilisation de la comptabilité analytique dans ODOO.
  - Techniques avancées de budgétisation et de contrôle budgétaire.
  - Pratique dirigée : Configuration et gestion d'un système de comptabilité analytique et budgétaire.

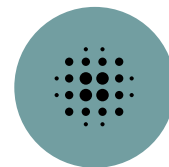


## JOUR 2

# OPTIMISATION DE LA GESTION DES STOCKS ET ACHATS

**Objectif du module** : Appliquer des stratégies avancées pour optimiser la gestion des stocks et des achats, en utilisant les outils analytiques d'ODOO.

- 1 • Stratégies Avancées de Gestion des Stocks - (2h00)
  - Introduction aux stratégies avancées de gestion des stocks
  - Configuration et utilisation des fonctionnalités avancées de gestion des stocks dans ODOO.
  - Techniques pour optimiser les niveaux de stock et réduire les coûts.
- 2 • Automatisation des Processus d'Achat - (2h00)
  - Principes d'automatisation des achats dans ODOO.
  - Configuration des règles d'achat automatisées en fonction des besoins de l'entreprise.
  - Intégration de l'automatisation des achats avec la gestion des stocks.
  - Exercice pratique : Création et test de workflows d'achat automatisés.
- 3 • Analyse des Données de Stock et Achat - 3h00
  - Techniques d'analyse des données de stock pour identifier les tendances et les opportunités d'amélioration.
  - Utilisation des outils d'analyse et de reporting standard d'ODOO pour les achats et les stocks.



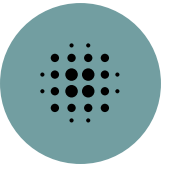
## JOUR 3

# STRATÉGIES AVANCÉES DE VENTES, CRM ET E-COMMERCE

**Objectif du module** : Déployer des stratégies de vente avancées, utiliser efficacement le CRM, et gérer un site e-commerce avec ODOO

- 1** • Personnalisation des processus de vente et tarification - (2h00)
  - Exploration des options de personnalisation des processus de vente dans ODOO.
  - Configuration de stratégies de tarification avancées adaptées aux besoins spécifiques de l'entreprise.
  - Techniques pour l'optimisation des parcours de vente et l'amélioration de l'expérience client
- 2** • Utilisation Avancée des Fonctionnalités CRM Standards - (2h)
  - Techniques avancées de gestion de la relation client (CRM) dans ODOO.
  - Segmentation de la clientèle et ciblage pour des campagnes de marketing efficaces.
  - Utilisation des outils d'analyse CRM pour le suivi des performances et la prise de décision.
  - Exercice pratique : Création et exécution de campagnes marketing ciblées.
- 3** • Gestion d'un Site E-commerce avec ODOO - (3h00)
  - Introduction à la gestion e-commerce dans ODOO et exploration des fonctionnalités disponibles.
  - Configuration et personnalisation d'une boutique en ligne, intégration de catalogues de produits.
  - Atelier pratique : Mise en place et gestion d'une boutique en ligne, y compris le traitement des commandes, la logistique, et le service client.



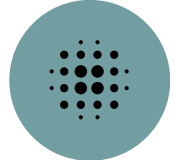


## JOUR 4

## AUTOMATISATION, GESTION MULTI-SOCIÉTÉS ET INTÉGRATION API

**Objectif du module** : Comprendre et mettre en œuvre l'automatisation des processus d'affaires et la gestion multi-sociétés dans ODOO, ainsi qu'intégrer ODOO avec des applications tierces via les API.

- 1 • Exploration des Possibilités d'Automatisation dans ODOO - 2h00
  - Principes de base et avantages de l'automatisation des processus d'affaires dans ODOO.
  - Identification des processus pouvant être automatisés et création de workflows personnalisés.
  - Configuration des règles et des actions automatisées dans ODOO.
- 2 • Configuration et Gestion Multi-Sociétés - (2h00)
  - Introduction à la gestion multi-sociétés dans ODOO et ses implications.
  - Configuration et paramétrage pour la gestion multi-sociétés.
  - Gestion des données, des accès utilisateurs et des processus dans un environnement multi-sociétés.
- 3 • Introduction à l'Intégration API avec ODOO - 3h00
  - Fondamentaux des API et leur rôle dans l'intégration avec ODOO
  - Connexion d'ODOO avec les applications Google et autres services tiers via les API.
  - Atelier pratique : Mise en place d'une intégration API (Google Calendar), y compris la configuration, le test et le dépannage.

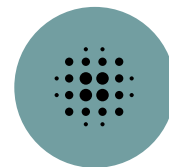


## JOUR 5

# UTILISATION DES MODULES AVANCÉS ET PERSONNALISATION

**Objectif du module :** Utiliser efficacement les modules avancés d'ODOO et personnaliser l'ERP pour répondre aux exigences spécifiques de l'entreprise.

- 1 • Exploration des Modules Avancés Disponibles - (2h00)
  - Présentation des modules avancés d'ODOO (exemples : gestion de projet, fabrication, maintenance).
  - Exploration détaillée des fonctionnalités spécifiques de ces modules.
  - Démonstration de la mise en œuvre et de l'intégration de ces modules dans un workflow d'entreprise.
- 2 • Intégration Efficace des Modules dans les Opérations Quotidiennes - (2h)
  - Stratégies pour l'intégration efficace des modules avancés dans les processus d'affaires existants.
  - Techniques pour assurer la cohérence des données et le flux de travail entre les modules
  - Gestion du changement et formation des utilisateurs sur les nouveaux modules.
  - Simulation : Intégration d'un module avancé dans un scénario d'entreprise réel
- 3 • Personnalisation Avancée d'ODOO. (3h00)
  - Techniques de personnalisation de l'interface utilisateur d'ODOO pour améliorer l'expérience utilisateur.
  - Création de rapports personnalisés et avancés adaptés aux besoins spécifiques de l'entreprise.
  - Introduction au développement de modules personnalisés (ODOO sh) : bases, outils et meilleures pratiques.

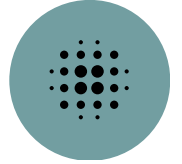


## JOUR 6

## MISE EN PRATIQUE - DÉPLOIEMENT D'ODOO

**Objectif du module :** À l'issue de cette journée, les dirigeants seront capables de planifier et de commencer le déploiement d'ODOO dans leur exploitation agricole, en configurant et en testant les modules essentiels adaptés à leurs besoins spécifiques, tout en acquérant des compétences pratiques pour une utilisation optimale de l'ERP dans leur contexte professionnel.

- 1 • Planification et Conception du Déploiement d'ODOO. (2h00)
  - Élaboration d'un plan de projet pour l'implémentation d'ODOO (choix des modules, planification des phases)
- 2 • Paramétrage et Configuration d'ODOO. (2h)
  - Paramétrage de base d'ODOO (configuration des modules essentiels, paramètres généraux).
  - Configuration avancée (personnalisation des workflows, création de champs personnalisés).
  - Intégration des données existantes et gestion des utilisateurs.
  - Mise en œuvre pratique de la configuration dans un environnement de test.
- 3 • Projet Pratique - Mise en Œuvre et Test. (3h00)
  - Application des plans de déploiement sur les systèmes d'ODOO de chaque participant.
  - Test des configurations et ajustements basés sur les retours des participants.
  - Session de débriefing : présentation des projets, partage des expériences, discussions sur les défis rencontrés et les solutions apportées.



## VOS FORMATEURS

- **Cécile PAVAGEAU**

Diplômée de Sciences Po Bordeaux, j'ai été Directrice du Développement et des SI pendant 15 ans. Je suis aujourd'hui consultante en stratégie de développement (marketing - commercial - communication). Experte des visions stratégiques, j'ai une approche très opérationnelle. Ayant toujours évolué dans des contextes PME, je mets à disposition des stagiaires un ensemble d'outils pour les rendre autonomes. Au cours de ma carrière, j'ai géré des projets de transformation numérique dans de nombreux secteurs d'activités. J'ai déployé de nombreux ERP pour des PME et des ETI et mis en place des systèmes de gestion numériques.



# STRAT&COMM

---

Stratégie - Marketing - Développement  
Recrutement - Formation

## **STRAT&COMM Formation**

Château de Lagravade, 47390 LAYRAC | Numéro SIRET: 90251482700010 | 7022Z | TVA intracomm FR80902514827

Numéro de déclaration d'activité: NDA 75 47 01669 47 auprès du préfet de région Nouvelle Aquitaine