

DOCUMENTATION / SUPPORT DE FORMATION



Table des matières

Propositions commerciales	3
<i>Les actions de l'écran</i>	3
<i>Statut d'une proposition commerciale</i>	4
<i>Modifier une proposition commerciale</i>	4

Propositions commerciales

Cette page liste l'ensemble des propositions commerciales qui existent.

Une proposition commerciale est une réponse à une opportunité, et donc une proposition commerciale se crée depuis la [fiche d'une opportunité](#). Cependant la création directe est possible d'une proposition commerciale sans opportunité créée en amont. Pour cela vous devez créer une proposition commerciale et choisir dans l'onglet déroulant "Créer directement une proposition commerciale".

Commentaires
Propositions commerciales Client: CT20

11 éléments

Date	Entité	Prospect ou client	Opportunité	Date fin opportunité	Commercial	Référence	Titre	Volet(s)	Collaborateur(s)	Probabilité (pondération)	Avis analytiques	DEVISE DE PROPOSITION			DEVISE D'ENTITE		Commentaire et perdularmises	
												Devise	CA prévisionnel	Coût prévisionnel	Coût prévisionnel en devise client	Marge prévisionnelle en devise client		Status
21/12/2023	VS IT	Client: CT20	Projet test demo 01/2023	01/12/2022	VSA Admin	20231221-009	Projet test demo 01/2023	Régie (I)	CHEVAL Marie	5,00 %		EUR	50 000,00 €	35 837,00 €	35 837,00 €	14 163,00 €	Transmise le 21/12/2023	
05/01/2023	VS IT	Client: CT20	Projet test demo 01/2023	01/12/2022	VSA Admin	20230105-001	Projet test demo 01/2023	Régie (I)	CHEVAL Marie	5,00 %		EUR	45 000,00 €	35 837,00 €	35 837,00 €	9 163,00 €	Transmise le 13/01/2023	
20/12/2022	VS IT	Client: CT20	Projet OMEGA	27/12/2023	VSA Admin	20231220-001	Projet OMEGA	Régie (I)	COTILLON Marion	30,00 %		EUR	11 000,00 €	16 668,74 €	16 668,74 €	-5 668,74 €	Gagnée - Convertie en affaire 20221220-001	
24/11/2022	VS IT	Client: CT20	Projet test demo 01/2023	01/12/2022	VSA Admin	20221124-001	Projet test demo 01/2023	Régie (I)	CHEVAL Marie	5,00 %		EUR	50 000,00 €	35 837,00 €	35 837,00 €	14 163,00 €	Transmise le 24/11/2022	
03/06/2022	VS IT	Client: CT20	Projet test demo 01/2023	10/06/2022	VSA Admin	20220603-002	Projet test demo 01/2023	Régie (I)	CHEVAL Marie	5,00 %		EUR	50 000,00 €	35 837,00 €	35 837,00 €	14 163,00 €	Transmise le 03/06/2022	

Les actions de l'écran

Visualiser le contenu détaillé de la proposition commerciale

Permet de visualiser le contenu de la proposition quelque soit son statu (même pour les propositions converties en affaires). Un droit être activé dans votre groupe de sécurité (Module commercial > Visualiser le contenu détaillé des propositions (lecture seule))

Modifier la proposition commerciale

Permet d'éditer le détail de la proposition commerciale et de faire des mises à jour : modifier les informations, les dates, les tarifs, les échéances,...

Affaire gagnée > Convertir la proposition en affaire

Permet de convertir la proposition commerciale en nouvelle affaire. Le formulaire d'ajout d'une affaire s'ouvre et est pré-rempli avec les informations de la proposition commerciale.

Cette action est disponible uniquement pour les propositions transmises.

Affaire perdue

Permet de changer le statut de la proposition commerciale la mettant en "perdue".

Cette action est disponible uniquement pour les propositions transmises.

Accéder à l'affaire correspondante

Permet d'aller à la fiche de l'affaire qui a été créée depuis la proposition commerciale convertie.

Cette action est disponible uniquement pour les propositions gagnées et converties en affaire.

Dupliquer la proposition commerciale

Copyright © Veryswing SAS, Tous droits réservés.

VSAActivity et VSPortage sont des marques déposées de Veryswing SAS.

Permet de créer une nouvelle proposition commerciale à partir d'une proposition commerciale existante.

Attacher un document

Permet d'attacher un document électronique. Tous les documents électroniques qui complètent la proposition commerciale.

La fenêtre qui s'ouvre vous permet de choisir un fichier, puis en cliquant sur le bouton Attacher, le document se télécharge sur le serveur et s'associe à la proposition commerciale pour être consulté / récupéré à tout moment.

Supprimer un document attaché

Permet de supprimer un document attaché à une proposition commerciale.

Supprimer la proposition commerciale

Permet de supprimer une proposition commerciale si celle-ci est de statut annulée ou brouillon.

Statut d'une proposition commerciale

-  : Brouillon
-  : Transmise au prospect ou au client
-  : Annulée
-  : Gagnée - Convertie en affaire
-  : Affaire perdue

Modifier une proposition commerciale

Commentaire
Modification d'une proposition RE 20180416-001 Mettre à jour la proposition

(Cliquez à la suite des propositions)

Proposition créée le 16/04/2018
⚠ Cette proposition a déjà été convertie en affaire. Modifiez-la en cliquant sur Nouvelle proposition. La conversion automatique n'est possible.

Dossier client : PM Conseil
Fiche de l'opportunité : Refonte ...
Dupliquer
Nouvelle proposition

Entête

Proposition convertie en affaire. Elle avait été transmise le 02/04/2018.

REFERENCE* 20180416-001
Cle de la proposition (Numero de la proposition commerciale, numero de bon de commande,...)

OPPORTUNITE
Nom de l'opportunité : Refonte application Web
Phase de vente : Gagné
Probabilité : 60 % - forte chance

Entité : C GROUP
Client (code) : PM Conseil (PM_CONSEIL)
Donneur d'ordre :
Aucun ou indiqué ci-dessous : v
Nom d'une personne, d'un service ou d'un département

Client final :
Aucun ou indiqué ci-dessous : v

Date* 02/04/2018
Commercial* VSA Admin
Devise* EUR : Euro
Taux de change DEVISE D'ENTITE : pas de taux de change applicable.
Titre / Objet* Refonte application Web
Description / Contenu Refonte application Web

Dates de la mission / du projet (Données informatives pour avoir une idée de la perspective)
Début fin
Planification A la demi-journée
Suivi administratif -- PERSONNE N'EST DEFINI --
Ajouter un élément

Détails de la proposition

cccc

Nature de ce volet* REGIE, au temps passé
Attention, comme la proposition a été transmise ou convertie en affaire, si vous changez la nature de ce volet cela peut être incohérent.

Titre de ce volet de la proposition* cccc
Description de ce volet

Alerte suite à la "transmission de la proposition"? Désactivée v

Proposition

Remplissez le formulaire avec toutes les informations de la proposition commerciale :

- Le commercial a réalisé la proposition.
- La référence.
- La date de la proposition.
- Le titre et la description.
- La devise.

Gérez les volets de la proposition :

- Le type : Régie ou Forfait/Vente/Apport d'affaires.
- Les détails de vente.
- Les affectations prévisionnelles.
- Les conditions.

Remarque : si la proposition en création concerne un client, alors les conditions financières chargées par défaut seront celles de la fiche de ce client.

Cas des régies : majoration des heures

Facturation (mode, adresse et conditions)

Mode de facturation

Au temps passé

Frais refacturés

0 % de frais de gestion sont à appliquer aux montants des frais refacturés

Majoration Week-End et jours fériés ?

Type de jours Taux
Samedis 1.25

Type de jours Taux
Dimanches 1.5

Type de jours Taux Supplanter samedi/dimanche si férié ?
Jours fériés 2

Majoration des heures supplémentaires ?

De	à							
20:00	08:00							
Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi	Dimanche	Jour férié	
1.25	1.25	1.25	1.25	1.25	1.5	2	2	
+ Ajouter un élément								

Déduction (remise, frais de gestion...) sur facture ?

Pour une **régie**, vous avez la possibilité de préciser un tableau de plages horaires et de taux de majoration.

Détail des prestations

Intervention(s) facturable(s) (aucun intervenant défini, ou salariés / eaux-traitants / candidats - vivier, sur mission ou validé)

Quoi ?	Nb jours	Du	Au	HT/2our	HT/H Supp	Frais/Tour	Achat S/T (HT)
Assistance décisionnelle		02/01/2024	22/11/2024	0	0	0	0
Qui ?	Description complémentaire						
ALPES Lise PRJ : 401,28 EUR ht TJ : 50,00 EU... X							
Prév: nb jours production	Prév: nb jours frais ODM	Prév: frais ODM/jour					
+ Ajouter un élément							

Y a-t-il des jours offerts contractuellement ?

Si le ou les collaborateurs de cette régie sont amenés à faire des heures supplémentaires, alors le

tarif horaire renseigné plus haut dans le formulaire pour chacun d'eux, peut être majoré automatiquement selon les heures effectuées et cela se répercutera en facturation.

Gestion de l'indexation des indices Syntec

Pour un **forfait** ou un **apport d'affaire/(re)vente**, il est possible de gérer l'indexation de la tarification sur l'indice Syntec. Pour cela, il faut que les indices Syntec soient renseignés dans l'application (voir le menu [Paramétrage des Indices Syntec](#)). Ensuite dans la partie facturation de la proposition, vous indiquez s'il y a une indexation Syntec à prendre en compte grâce à la case **Indexation Syntec**.

Facturation (mode, adresse et conditions)

Mode de facturation *

Sur échancier ▾

Montant total du forfait *

0 HT Pas de production valorisée (nb jours x HT/jour)

- Echéances

0 HT

= Ecart

0 HT

Echancier *

Date *	Prestation	Libellé (pour facture et PV de réception) *	
02/01/2024	---		
N.N.nn %	Montant (HT) *	PV de réception ? *	Si PV : choix du type *
	0	Aucun	---
Livraison (Date)	Livraison (Adresse)	Livraison (Modalité)	Libellé 1
	---	---	
Libellé 2	Libellé 3	Libellé 4	Libellé 5

+ Ajouter un élément			

Indexation Syntec ?

En cochant cette case, vous indiquez que les échéances sont soumises à une indexation Syntec. Des paramètres vous permettront de donner les conditions.

Indice de référence (S0) *

02/2022 : 278.2 ▾

Indexer les échéances à partir de *

11/2023 (mm/aaaa)

Décalage de S0

Aucun décalage (S0 toujours égal à l'indice de référence) ▾

Toujours positive ?

En cochant cette case, vous indiquez que l'indexation Syntec ne pourra être que positive par rapport au montant de l'échéance initiale. Si le taux est négatif alors, le montant de l'échéance indexée sera à 0.

Déduction (remise, frais de gestion...) sur facture ?

Trois champs apparaissent et vous permettent de paramétrer les conditions :

- Indice de référence (S0)
- Le mois et l'année à partir desquels on veut calculer le montant révisé des échéances
- Une case à cocher permettant d'indiquer que seule les indexations positives sont prises en compte pour le re-calcul des échéances.

Sauvegarde de la proposition

Une fois les informations mises à jour, cliquez sur le bouton **Enregistrer** pour les sauvegarder.