

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".

Commercial
Propositions commerciales Client: CT20

11 éléments

	Date	Entité	Prospect ou client	Opportunité	Date fin opportunité	Commercial	Référence	Titre	Volet(s)	Collaborateur(s)	Probabilité (pondération)	Axe analytiques	DEVISE DE PROPOSITION		DEVISE D'ENTITE			Statut	Commentaire si perdus/annulé
													Devise	CA prévisionnel	Coût prévisionnel	Coût prévisionnel en devise d'entité	Marge prévisionnelle en devise d'entité		
	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 test demo 01/2023	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 20231220-001	
	24/11/2022	VS IT	Client: CT20	Projet test demo 01/2023	01/12/2022	VSA Admin	20231124-001	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

Commercial

Modification d'une proposition

20180416-001

Dossier client : PM Conseil

Fiche de l'opportunité : Refonte ...

Dupliquer

Nouvelle proposition

Mettre à jour la proposition

Proposition créée le 16/04/2018

Cette proposition a déjà été convertie en affaire. Modifiez-la en créant une nouvelle proposition commerciale. La conversion automatique n'est possible.

Entête

1

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

REFERENCE*

20180416-001

Cle de la proposition (Numéro de la proposition commerciale, numéro de bon de commande,...)

OPPORTUNITÉ

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 indiquez ci-dessous : *

Nom d'une personne, d'un service ou d'un département

Client final

Aucun ou indiquez ci-dessous : *

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)

Debut

Fin

Planification

A la demi-journée *

Suivi administratif

PERSONNE N'EST DEFINI *

Ajouter un élément

Détails de la proposition

cccc

Nature de ce volet*

RECIE, 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 *

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 / sous-traitants / candidats : vivier, sur mission ou validé) *

Quoi ? *	Nb jours	Du *	Au *	HT/24h *	HT/24h Supp	Frais/24h	Achat S/T (HT/24h)
Assistance décisionnelle		02/01/2024	22/11/2024	0	0	0	0
Qui ? *	Description complémentaire						
ALPES Lise PRJ : 401,28 EUR ht/24h 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.n %	Montant (HT) *	PV de réception ? *
---	0	Aucun
		Si PV : choix du type *

Livraison (Date)	Livraison (Adresse)	Livraison (Modalité)
---	---	---
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.