

DOCUMENTATION / SUPPORT DE FORMATION



Table des matières

Propositions commerciales	3
<i>Les actions de l'écran</i>	6
<i>Statut d'une proposition commerciale</i>	7

Propositions commerciales

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

Commercial

Propositions commerciales

Client: CT20

Graphique

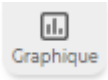
11 éléments

Date	Etrete	Prospect ou client	Opportunité	Date fin opportunité	Commercial	Reference	Titre	Volet(s)	Collaborateur(s)	Probabilité (ponderation)	Avis analytiques	DEVISE DE PROPOSITION		DEVISE D'ENTITE		Statut	Commentaire si perdu/annulé	
												Devise	CA prévisionnel	Coût prévisionnel	Coût prévisionnel en devise d'entité			
20/12/2023	VS IT	Client: CT20	Projet test demo 01/2023	01/12/2022	VSA Admin	20231221-002	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 20/12/2023	
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 20231220-001	
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	

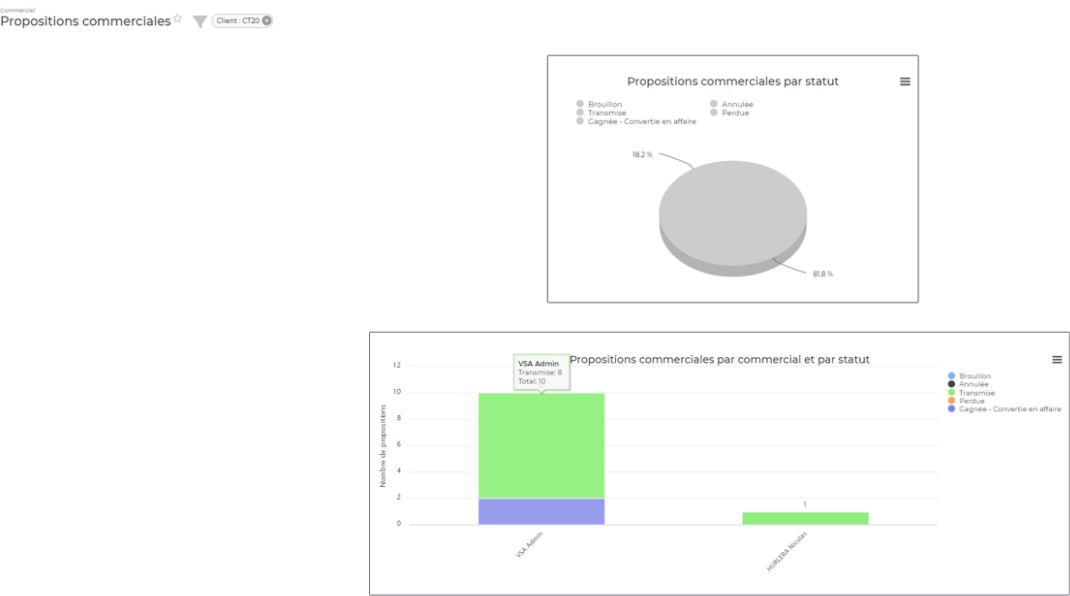
Cette page vous propose un filtre afin de retrouver au plus vite vos propositions commerciales.

Ce filtre vous permet de trier en fonction de :

- Mots clés
- Prospects ou clients
- Propositions réalisées par un commercial spécifique
- Entités
- Statut de la proposition
- Dates



Une vue alternative dite vue graphique est possible sur cet écran. Cliquer sur



Une proposition commerciale est une réponse à une opportunité, et donc elle peut se créer depuis la [fiche d'une opportunité](#). Cependant la création directe d'une proposition commerciale est possible sans opportunité créée en amont. Pour cela vous devez cliquer sur Ajouter une proposition commerciale puis choisir « Créer directement une proposition (une opportunité sera créée implicitement) », l'entité concerné et le client ou prospect. Ensuite, vous pouvez cliquer sur Passer à l'étape suivante et une page de création de proposition apparaîtra.

L'entête de la proposition

Entête

Statut	Brouillon	Date*	02/01/2019
REFERENCE*	20190102-001	Commercial*	VSA Admin
C# de la proposition (Numéro de la proposition commerciale, numéro de bon de commande...)		Devise*	EUR : Euro
OPPORTUNITÉ Elle sera créée en même temps que cette proposition. Phase de vente et probabilité de gagner l'affaire.		Taux de change	DEVISE D'ENTITE : pas de taux de change applicable
Prospection		Titre / Objet	
5% - très peu de chance		Description / Contenu	
Entité : BU MOE Client (code) : CLIENT_01 (CLIENT_01) Donneur d'ordre :		Dates de la mission / du projet (Données informatives pour avoir une idée de la perspective)	Début Fin
Aucun ou indiqué ci-dessous :		Planification	A la demi-journée
Nom d'une personne, d'un service ou d'un département		Suivi administratif	-- PERSONNE N'EST DÉFINI --
Client final	Aucun ou indiqué ci-dessous :		
Modèle de propositions			
Vous pouvez choisir un modèle pour une édition Word --			
Adresse du siège (renseignée dans la fiche du compte)			
Adresse de destination à utiliser			

Détails de la proposition

Les champs avec un liseré bleu doivent obligatoirement être remplis pour que la proposition puisse être enregistrée. L'entête permet de saisir :

- Le statut : brouillon, annulée, transmise, perdue
- La référence : selon vos paramètres d'application, la référence de la proposition peut être modifiable ou non
- La phase de vente : prospection, qualification, chiffrage, analyse besoin, proposition/devis, présentation, négociation
- La probabilité de remporter l'affaire : cette information peut remonter dans le compte d'exploitation prévisionnel
- Le contact client
- Le client final
- Le modèle de proposition : la création de modèles de proposition se fait via le menu Commercial > Ecrans de paramétrages > Modèles de propositions.
- L'adresse du client : doit être renseigné dans la fiche du client
- La date
- Le commercial qui crée la proposition
- La devise
- Le titre objet/objet
- Description / contenu
- Date de la mission : ces dates sont renseignées à titre indicatif
- Planification : au mois ou à la demi-journée. Selon vos paramètres d'application les collaborateurs affectés à cette proposition pourront avoir de la planification automatique sur cette affaire.
- La personne en charge du suivi administratif

Les détails de la proposition

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 20:00 à 08:00
Lundi 1.25 Mardi 1.25 Mercredi 1.25 Jeudi 1.25 Vendredi 1.25 Samedi 1.5 Dimanche 2 Jour férié 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 en cas de travail le week-end et jours fériés et/ou heures supplémentaires

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/Jour	HT/H Supp	Frais/Jour	Achat S/T (HT)
Assistance décisionnelle		02/01/2024	22/11/2024	0	0	0	0
Qui ?	Description complémentaire						
ALPES Use PRJ : 401,28 EUR ht/j 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**.

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

Echéancier *

Date *	Prestation	Libellé (pour facture et PV de réception) *
02/01/2024	---	
NN.nn %	Montant (HT) *	PV de réception ? *
-->	0	Aucun
		Si PV : choix du type *

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.

Les actions de l'écran



Visualiser le contenu détaillé de la proposition commerciale

Permet de visualiser le contenu de la proposition quel que soit son statut (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

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