

## DOCUMENTATION / SUPPORT DE FORMATION



# Table des matières

<b>Propositions commerciales</b> .....	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	Etre	Prospect ou client	Opportunité	Date fin opportunité	Commercial	Référence	Titre	Vole(s)	Collaborateur(s)	Probabilité (pondération)	Axes analytiques	DEVISE DE PROPOSITION		DEVISE D'ENTITE		Statut	Commentaire si perdu/annulé	
													Devise	CA prévisionnel	Coût prévisionnel	Coût prévisionnel en devise d'entité	Marge prévisionnelle en devise d'entité		
	29/12/2022	VS IT	Client: CT20	Projet test demo 01/2022	01/12/2022	VSA Admin	20221221-002	Projet test demo 01/2022	Régie (I)	CHEVAL Marie	5,00 %		EUR	50 000,00 €	35 837,00 €	35 837,00 €	14 163,00 €	Transmise le 20/12/2022	
	05/01/2023	VS IT	Client: CT20	Projet test demo 01/2022	01/12/2022	VSA Admin	20221221-001	Projet test demo 01/2022	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	27/12/2022	VSA Admin	20221220-001	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 01/2022	01/12/2022	VSA Admin	20221124-001	Projet test demo 01/2022	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 01/2022	10/06/2022	VSA Admin	20220603-002	Projet test demo 01/2022	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



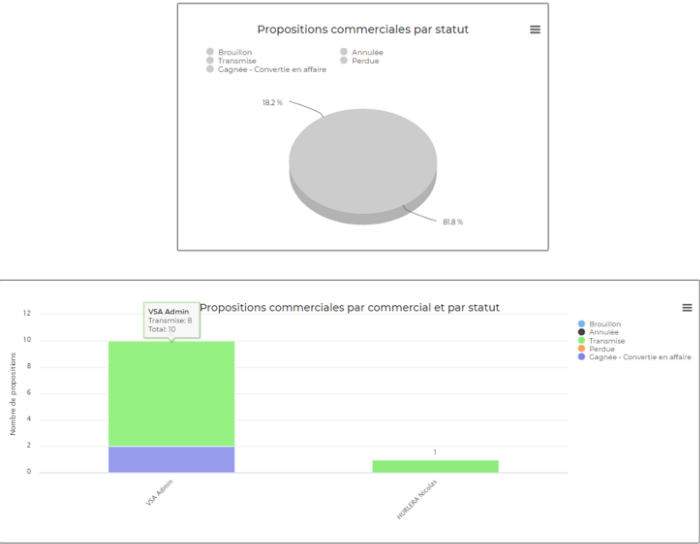
Une vue alternative dite vue graphique est possible sur cet écran. Cliquer sur

Vous pouvez afficher plus ou moins d'éléments en fonction de vos besoins. Pour qu'une donnée n'apparaisse pas dans votre rapport il suffit de la désélectionner dans la légende.

Commercial

Propositions commerciales

Client: CT20



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 apparaît.

## L'entête 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)

Qui ?	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							
Prévision : nb jours production Prévision : nb jours frais ODM Prévision : frais ODM/jour <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>							

+ 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