



Programme de formation

Odoo – Logiciel caisse

2023



Objectifs professionnels

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- ✓ Utiliser le module Point de Vente de Odoo
- ✓ Paramétrer son Point de Vente en autonomie
- ✓ Suivre ses ventes via Odoo

Catégorie et but

La catégorie prévue à l'article L.6313-1 est : Action de formation

Cette action a pour but (article L.6313-3) : De favoriser l'adaptation des travailleurs à leur poste de travail, à l'évolution des emplois ainsi que leur maintien dans l'emploi et de participer au développement de leurs compétences en lien ou non avec leur poste de travail.

Public

Le public concerné est : tout public.

Pré-requis

Les conditions d'accès sont :

- Pré-requis : Aucun .
- Niveau exigé : Débutant .

Durée

Horaires et Dates : Voir convention de formation.

Tarif

Organisme de formation net de tva selon le Cerfa n° 10219*16.

Modalités et délais d'accès

L'inscription est réputée acquise lorsque : La convention de formation est signée .

Les délais d'accès à l'action sont : 15 jours avant de le début de l'action de formation.



LC FORMATIONS

5 impasse des mouettes 30220 Saint Laurent d'Aigouze

SIRET 88379731800028 - SARL au capital social de 1000 €- Numéro TVA intracommunautaire FR77883797318

Déclaration d'activité de formation enregistrée sous le n°76300463930 du préfet de région d' Occitanie

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

Méthodes et outils pédagogiques

L'organisation pédagogique repose sur l'individualisation accompagnée avec présence pédagogique constante du formateur.

Cours avec apports théoriques et mise en pratique immédiate sur smartphone et ordinateur.

Outils pédagogiques : conseils pédagogique, exercices pratiques pour mises en application de l'apprentissage.

Supports pédagogiques : Programme de formation détaillé.

Prise en compte du handicap : merci de contacter Mme Castillon pour toute demande d'aménagement spécifique.

Éléments matériels de la formation

Equipements divers mis à disposition : un smartphone avec connexion internet sera mis à disposition du stagiaire.

Documentation : Le formateur s'appuiera sur des articles disponibles en ligne.

Compétences des formateurs

Le formateur référant possède les qualités nécessaires à la mise en place d'un parcours modulaire. Il a un rôle de formateur accompagnateur. Il réajuste en permanence le contenu de la formation en fonction des avancées du stagiaire. Il reste à l'écoute des besoins et répond au mieux aux attentes.

La formation sera assurée par Madame Maureen Gouttman, Formatrice Marketing, Marketing et Digital.



LC FORMATIONS

5 impasse des mouettes 30220 Saint Laurent d'Aigouze

SIRET 88379731800028 - SARL au capital social de 1000 €- Numéro TVA intracommunautaire FR77883797318
Déclaration d'activité de formation enregistrée sous le n°76300463930 du préfet de région d'Occitanie

Contenu de la formation

PARTIE 1 – Faire connaissance avec Odoo (36h)

- ★ Définir mes besoins en entreprise en mise en perspective avec l'importance et l'intérêt de la digitalisation
- ★ Définir et explorer l'intérêt d'un PGI
- ★ Explication de l'approche modulaire d'un PGI
- ★ Démonstration de Odoo et présentation des autres acteurs du marché
- ★ Exploration des fonctionnalités d'Odoo, mise en lumière du module « Point de Vente »
- ★ Déterminer le matériel le plus adapté pour son point de vente

PARTIE 2 – Paramétrage du point de vente (36h)

- ★ Paramétrer Odoo pour son entreprise
- ★ Approche modulaire : présentation du module « Inventaire »
- ★ Ajouter et supprimer des produits du catalogue
- ★ Gérer efficacement ses stocks et renseigner les commandes en cours, retours et réceptions
- ★ Utiliser le module « Inventaire » pour réaliser des statistiques
- ★ Approche modulaire : présentation du module « CRM »
- ★ Comprendre l'intérêt de suivre efficacement les commandes de ses clients
- ★ Ajouter et supprimer des clients
- ★ Récupérer les commandes précédentes d'un client
- ★ Paramétrer le module « Inventaire » en fonction de ses besoins
- ★ Paramétrer le module « CRM » en fonction de ses besoins
- ★ Paramétrer le module « Point de vente » en fonction de ses besoins
- ★ Ajouter une douchette pour lire les codes-barres

PARTIE 3 - Utiliser le Point de Vente (38h)

- ★ Démarrer une nouvelle session de caisse
- ★ Sélectionner son client ou en ajouter un nouveau
- ★ Sélectionner ou filtrer ses articles
- ★ Afficher les informations des articles
- ★ Ajouter une remise
- ★ Créer un remboursement



LC FORMATIONS

5 impasse des mouettes 30220 Saint Laurent d'Aigouze

SIRET 88379731800028 - SARL au capital social de 1000 €- Numéro TVA intracommunautaire FR77883797318
Déclaration d'activité de formation enregistrée sous le n°76300463930 du préfet de région d'Occitanie

- ★ Gérer plusieurs commandes à la fois
- ★ Ajouter ou sortir du cash
- ★ Fermer sa session

Suivi et évaluation

Exécution de l'action

Les moyens permettant de suivre l'exécution de l'action sont :

feuilles de présence émargées par les stagiaires et le formateur

Modalités d'évaluation des résultats (ou d'acquisition des compétences)

Les moyens mis en place pour déterminer si le stagiaire a acquis les connaissances ou les gestes professionnels précisés dans les objectifs sont :

- Exercices pratiques
- Mise en situation finale : QCM

Renseignements / Contact : Laurène Castillon - 06 69 23 18 16 - contact@lc-formations.fr



LC FORMATIONS

5 impasse des mouettes 30220 Saint Laurent d'Aigouze

SIRET 88379731800028 - SARL au capital social de 1000 €- Numéro TVA intracommunautaire FR77883797318
Déclaration d'activité de formation enregistrée sous le n°76300463930 du préfet de région d' Occitanie