Situation d’entreprise. Vous êtes le salarié LARC (vendeur)

UTLISATEUR : LARC

Identifiant :larc

Mot de passe :larc

En lien avec le comptable Pierre

Mission n° 1 : Créez une opportunité

Vous avez pris contact le 4 février avec M PETERMAN qui envisageait de changer de fournisseurs. Il pense vous commander régulièrement des clés USB. Créez l’opportunité. La société est domiciliée au 10 rue Charles Arnould 83 200 TOULON. Tel : 07 78 87 88 99. Ernest sera votre interlocuteur.

Le revenu est évalué à 20 000€. La probabilité de gagner l’opportunité est difficilement évaluable.

Vous planifiez un RDV pour le 8 février 11h 00 chez le client.

Le 9 février, l’opportunité **est à classer en négociation** car Ernest accepte un devis de 25 Clés USB 32 Go pour commencer votre relation commerciale. **Convertissez l’opportunité** en devis et réalisez ce dernier.

Ernest accepte les conditions du devis. Il règlera à 30 jours fin de mois.

* Traitez la commande et la livraison.
* Créez la facture à la date de livraison.
* Marquez l’opportunité comme « gagnée »
* Vérifiez les dates de livraison.
* Vérifiez les états de la commande.

Mission n° 2 : Traitez les devis et commandes.

* Le 4 février, vous recevez la **commande des Gîtes de France pour** 5 écrans 15 pouces.
  + Vous validez immédiatement la commande et vous la visualisez, pour vérifier les réf et les conditions de règlement.
  + Vous traitez la livraison à la date prévue et créez la facture à la même date.
* Le 4 février : **demande des Ets VERRO**, concernant le nouveau produit : clavier sans fil. Les **Ets VERRO** souhaitent acheter 20 claviers.
* Vous ne connaissiez pas ce produit qui vient d’être enregistré par Clair (acheteur). Vous mettez votre classeur «d’étiquettes de produits » en imprimant une nouvelle liste d’étiquettes.
* Traitez le devis en proposant une remise de 5% sur le produit.
* Acceptation du devis. Procédez aux opérations nécessaires pour traiter la commande et livrer le client.

Mission n°3 : Complétez un agenda partagé

Le **client Rippert** vous donne rendez-vous le jeudi 7 février, afin de réaliser un devis en prévision du renouvellement de toute son installation informatique. Vous **souhaiteriez qu’un acheteur**  vous accompagne afin qu’il puisse vous aider à réaliser cette évaluation en fonction du matériel qu’il achète aux fournisseurs.

Vérifiez leurs disponibilités.(bidot,clair,olivier). Sont-ils libres ?

* Clair est volontaire pour vous accompagner. Enregistrez ce rendez-vous et invitez Clair dans l’onglet détail de l’invitation. La rendez-vous est fixé à 10h00 et devrait durer toute la journée. Vous devez demander à clair de valider le RDV pour qu’il apparaisse.
* Visualisez le RDV