

## GCS-GCOM GESTION COMMERCIALE METHODOLOGIE

### Table des matières

1. Phase 1 - Analyse .....	2
2. Phase 2 - Offre .....	2
3. Phase 3 - Mise en place .....	2
4. Phase 4 - Formation. ....	3
5. Phase 5 - Réception.....	3
6. Phase 6 - Support. ....	3

## **1. Phase 1 - Analyse**

- Analyse de l'existant (si présent)
  - o Analyse
  - o Améliorations à apporter à l'existant
- Analyse de la méthodologie de travail du client
- Sélection des modules permettant de réaliser le projet du client
- Détermination du flux des données
- Définition et structure des données
- Analyse des données à récupérer (Option)
- Analyse des éditions, des impressions à réaliser
- Réalisation d'un cahier des charges
- Décomposition en phase de travail
- Etablissement d'un planning
- Réalisation de l'offre

Durée : 1 à 3 jour(s)

Phase GRATUITE.

## **2. Phase 2 - Offre**

Acceptation de l'offre  
Païement de l'acompte

## **3. Phase 3 - Mise en place**

Installation de la version de base  
Paramétrage  
Configuration  
Développement des modules spécifiques  
Mise en place des utilisateurs + Gestion des droits  
Mise en place des scénarios (Scénarios globaux ou par utilisateur)  
Validation des données (si phase de récupération)

### Remarque

Dans le cas de l'installation de plusieurs modules, chaque module peut être installé et validé séparément.

La formation du module peut aussi être mise en place.

Des adaptations, des corrections demandées par le client peuvent être appliquées durant cette phase.

## **4. Phase 4 - Formation.**

*Formation*

*Adaptation de l'aide en ligne - Aide spécifique au client*

## **5. Phase 5 - Réception**

*Réception par module*

*Réception définitive de l'application*

## **6. Phase 6 - Support.**

*Suivi*

*Support*

*Améliorations à apporter*

*Installation de nouveau(x) module(s)*