

PROSPECTS : Gestion des prospects

La bibliothèque PROSPECTS est destinée à faire le bonheur des commerciaux de votre société !

Elle permet une organisation efficace de leurs actions de prospection, tout en gérant leurs prospects de manière indépendante : ainsi, leur activité volcanique ne vient pas “polluer” le fichier principal de vos contacts, avec les données des prospects qui sont propres à l'équipe commerciale.

Cas d'usage : Vous êtes commercial, et vous revenez d'un salon professionnel avec un fichier des 80 personnes rencontrées au salon (bravo !). Revenu au bureau, vous pouvez charger directement votre fichier dans Gestan, sans ajouter au fichier principal des contacts ces nombreux autres contacts que vous ne reverrez peut-être jamais. Parmi ces prospects, vous allez pouvoir gérer les différentes actions de prospections suite à ce salon, via notamment un Kanban dédié, et ne les intégrer dans le “vrai” fichier de prospects que quand ils seront devenus des clients.

Utilisation

Prospects et opportunités

Accès : *Métiers* → *Prospects* → *Prospection* → *Liste des prospects* ou bouton-joker
Table_Z2_PROSPECT.

Cet écran affiche en partie haute la liste des prospects et des opportunités qu'ils représentent, en partie basse les actions de prospection menées ou à mener.

Le menu contextuel de la partie haute présente les options ci-dessous :

- **Exporter en texte** exporte les données du fichier en texte;
- **Charger un fichier** permet d'importer un fichier texte (voir ci-dessous);
- **Supprimer tout** permet détruire d'un coup tout le fichier, quand vous avez fini de l'exploiter.
- **Importer un contact** : permet d'importer un contact dans le fichier des prospects
- **Ajouter dans les contacts** : ajoute le prospect dans les contacts (quand il est devenu "prospect chaud" ou client, ou pour toute autre raison.

🌸 Sur cet écran, le raccourci Ctrl+K permet de basculer en mode Kanban.

Fiche prospect

La fiche prospect présente une personne (ici le prospect) rattaché à une intention commerciale (une opportunité).

Le **statut** de la fiche prospect peut être uniquement "En cours", "Gagné", ou "Perdu".

Et si le statut n'est ni gagné ni perdu, un sous-statut présente le **détail** du statut principal : affaire nouvelle, qualification en cours, démo planifiée, attente d'engagement, négociation.



Bientôt, ces sous-statuts seront paramétrables.

Onglet "Le Prospect"

Il présente les champs habituels d'identification. Sont affichées les catégories éventuelles paramétrées pour le fichiers principal des contacts.

Fiche Prospect

Prospect

M. BELETTE Guy Statut ● En cours Valider ✓

Raison sociale Recherche Entreprise Détail Qualif Annuler ✕

Le prospect | Le projet | Compléments | Tâches

Adresse Téléphone 1

Ville FRA Origine Internet

Info porte Effectifs 10

Courriel guy.belette972@gmail.com Date de naissance

Site Web Référence externe

Secteur pro BTP Type client <non précisé>

Fonction DG

Suivi

Agri <dispo 6> <dispo 11> <dispo 16>

Viti <dispo 7> <dispo 12> <dispo 17>

Elevage <dispo 8> <dispo 13> <dispo 18>

<dispo 4> <dispo 9> <dispo 14> <dispo 19>

<dispo 5> <dispo 10> <dispo 15> <dispo 20>

Onglet "Le Projet"

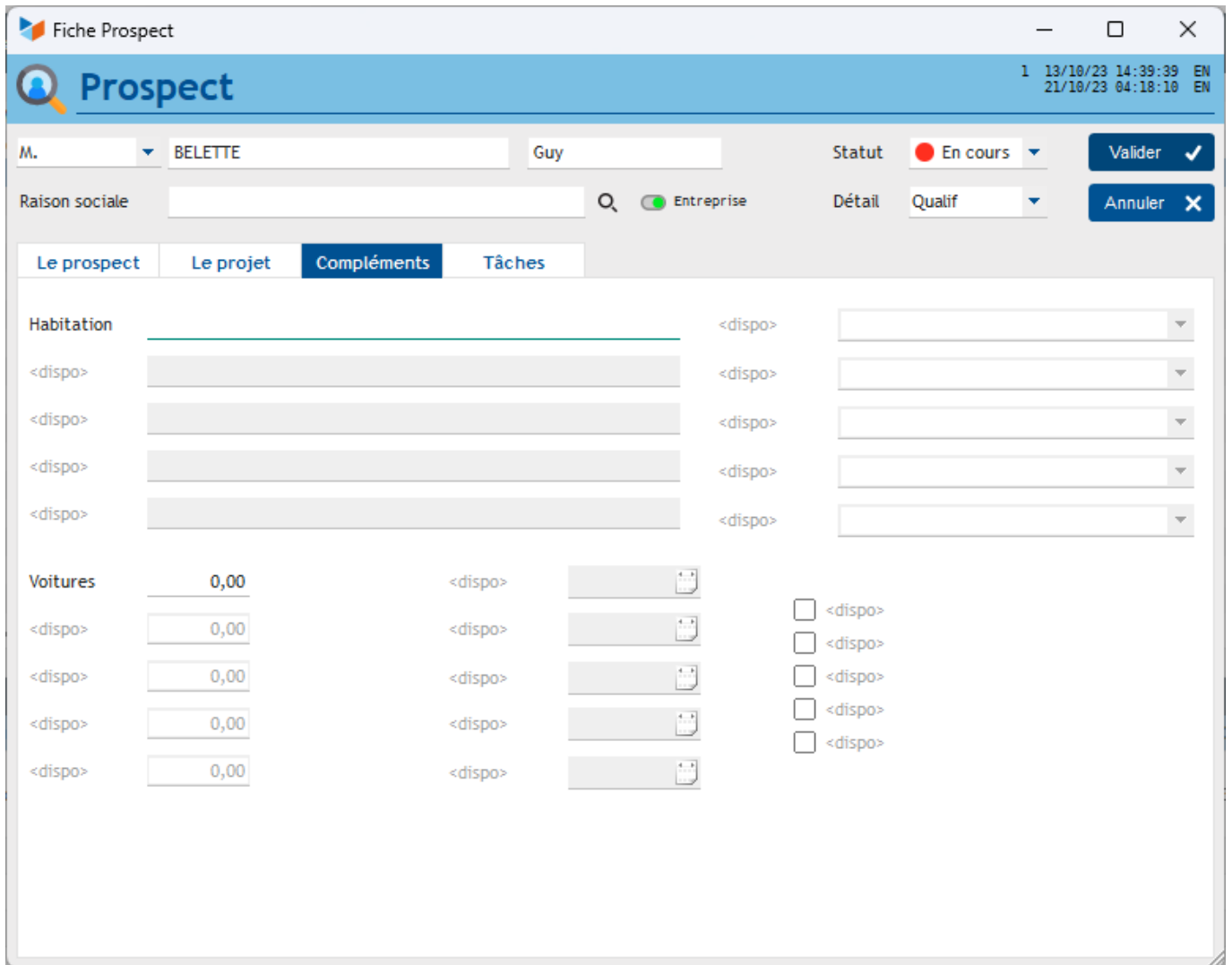
Il présente :

- le **Résumé du projet** en quelques mots : par exemple "Nouveau client Gestan"
- un champ **Notation** pour évaluer l'intérêt du projet sur une échelle qui vous est propre
- un champ **Intérêt** pour indiquer l'intérêt du client pour votre proposition
- une date d'**échéance** qui est celle à laquelle tous les choix concernant le projet seront effectués. C'est donc le délai qui vous est imparti pour démontrer à votre prospect que votre proposition est la meilleure.
- un champ **Recette** qui permet d'indiquer le montant de recettes attendue de l'opération. Cela peut être le montant de commission réservée au commercial, ou le CA attendu par l'entreprise.
- une zone de saisie de **Commentaires**
- une date de **clôture** du projet, c'est à dire la date à laquelle le projet sera reconnu gagné ou perdu. Dans le cas où il a été perdu, il est souhaitable de préciser un **motif de perte**.

The screenshot shows the 'Fiche Prospect' interface. At the top, there's a header with the 'Prospect' logo and a user profile icon. Below that, the prospect's name 'BELETTE' and 'Guy' are displayed. The status is 'En cours' (In progress). There are buttons for 'Valider' (Validate) and 'Annuler' (Cancel). The 'Raison sociale' (Company name) field is empty. The 'Détail' (Details) dropdown is set to 'Qualif'. Below the header, there are tabs for 'Le prospect', 'Le projet' (selected), 'Compléments', and 'Tâches'. The 'Le projet' tab shows a 'Résumé projet' (Project summary) of 'Nouveau client' with a 5-star rating. The 'Intérêt' (Interest) is 'Chaud' (Hot) with a sun icon. The 'Échéance projet' (Project deadline) is '31/10/2023'. The 'Recette' (Revenue) is '100'. The 'Notes' section contains text about 'Guy Belette' and a list of 4 companies: 'agricole', 'plateforme numérique de mise en relation entre clients et fournisseurs (agricole ?)', 'construction', and 'vente de matériel'. At the bottom, there's a 'Clôture' (Closure) field with a calendar icon and a 'Motif de perte' (Reason for loss) dropdown set to '<N/A>'. The interface is clean and professional, with a light blue and white color scheme.

Onglet "Compléments"

Il est affiché s'il y a des champs complémentaire Contact définis dans le paramétrage général de Gestan.

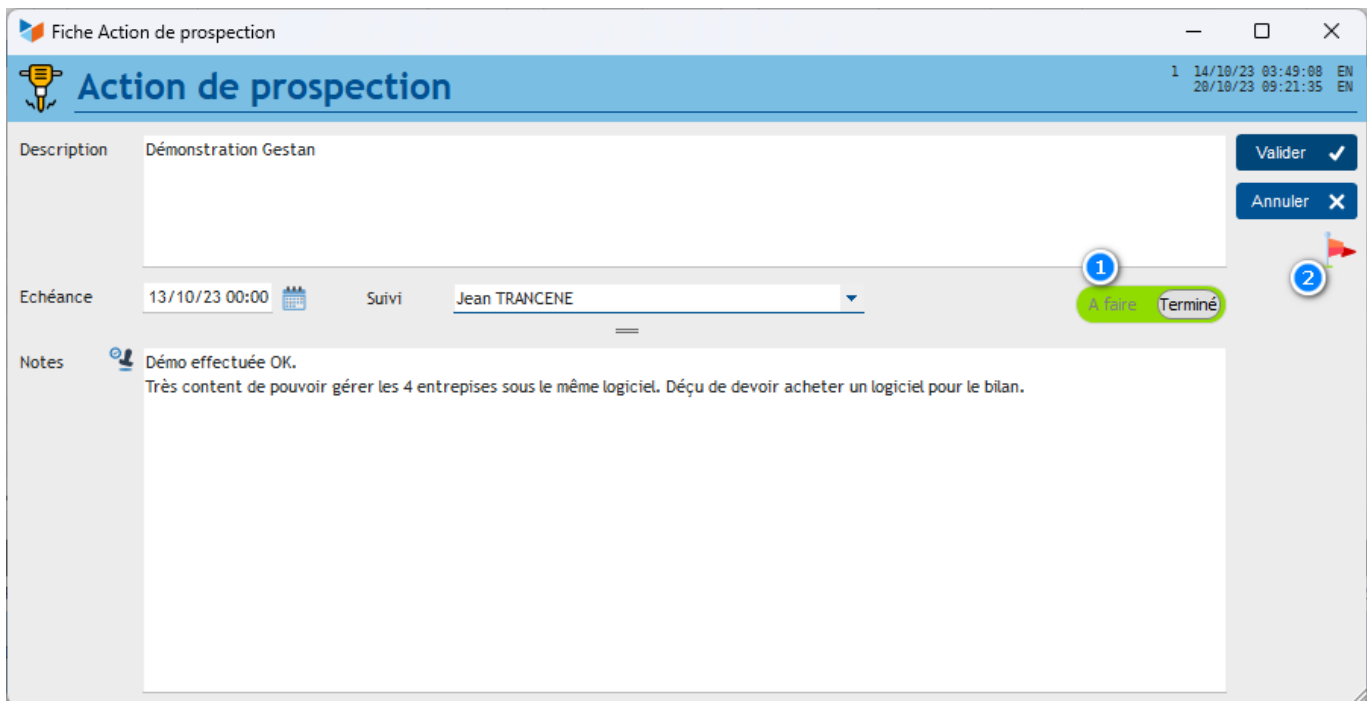


Onglet "Tâches"

Il affiche la liste des tâches de prospection affectées au prospect.



Fiche action de prospection



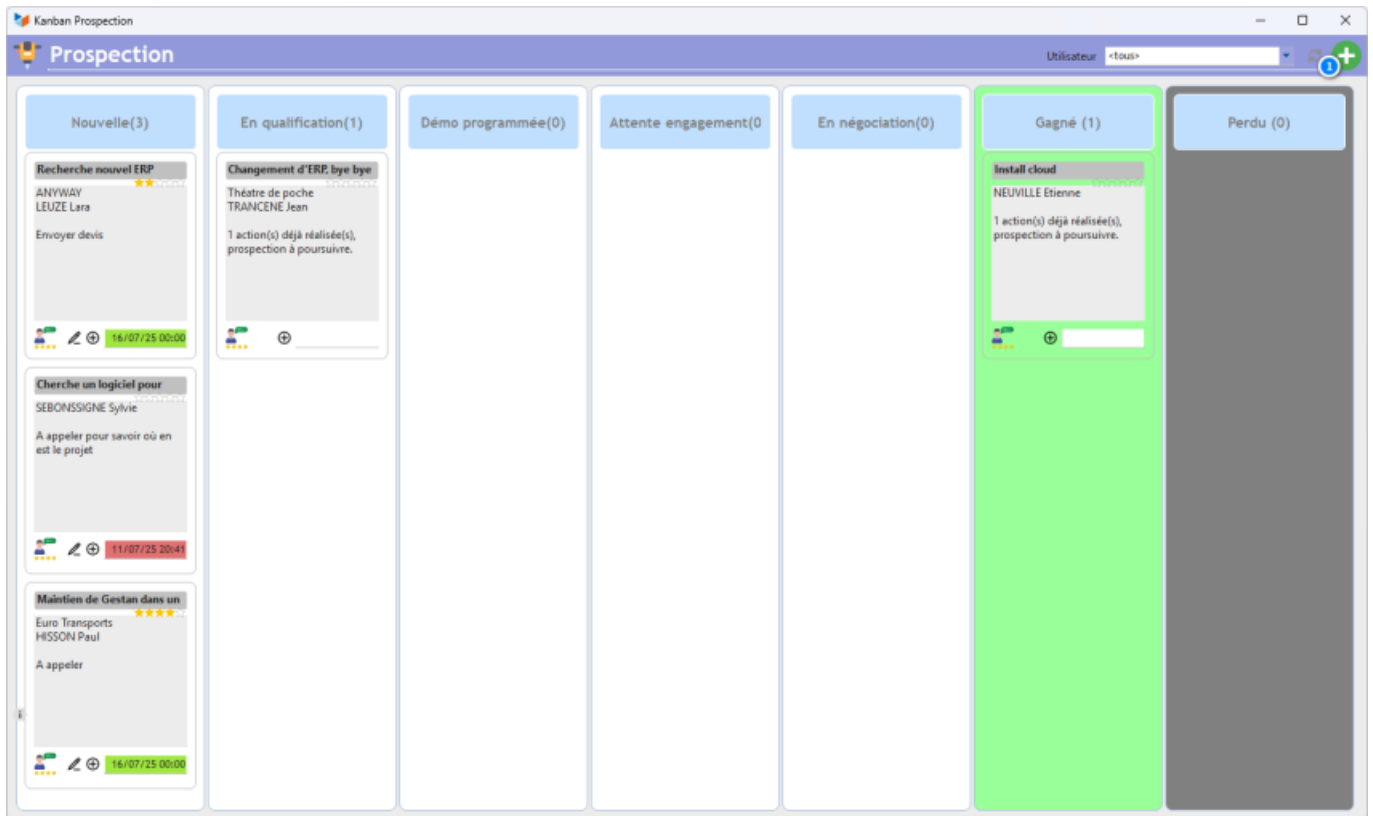
Une action de prospection est définie par une **description**, une date d'**échéance** (celle ou elle doit être réalisée), un responsable de **suivi**. Elle n'a que deux états, A faire ou Terminée, en fonction de l'interrupteur 1. Elle peut être notée comme importante, via le drapeau 2. Vous pouvez noter dans le champ **Notes** le détail de la réalisation de l'action.

L'écran Kanban de gestion des prospects

Kanban, du japonais ???? ou ?? (kanban, « étiquette »), désigne un outil visuel d'ordonnement d'étapes de la gestion d'un processus. Son utilisation pour la prospection commerciale est particulièrement pertinente.

Le tableau vous présente les prospects (aussi désignés "opportunités"), rangés dans un certain

nombre de colonnes (actuellement 7 dans Gestan  Elles vont bientôt devenir paramétrables), sous forme de "cartes". Il suffit de glisser-déposer les cartes en fonction de leur statut, jusqu'aux colonne finales, "perdu" ou "gagné".



L'écran affiche toutes les actions de prospection en cours (c'est à dire ni gagnées ni perdues), ainsi que les actions de prospection gagnées ou perdues dans la journée.

Vous pouvez faire glisser les opportunités (ici, les prospects avec les tâches de prospection), d'un statut A à un statut B par glisser-déposer.

Le bouton 1 permet d'ajouter une opportunité (prospect).

Les boutons 2, 3, 4 permettent respectivement d'ouvrir la fiche du prospect, de modifier la tâche affichée, et de créer une nouvelle tâche.



La carte présente le projet 1, la raison sociale et le nom du prospect 2, le libellé de la prochaine action commerciale à faire (la première à faire, s'il y en a plusieurs) 3, et la date/heure à laquelle elle doit être faite 4. Cette date/heure est colorée en rouge en cas de retard, en orange quand elle doit être faite dans la journée, et en vert dans le cas contraire.

Sur cet écran, le raccourci Ctrl+K permet de basculer en mode liste.

Versions

Version	Date	Description
3.A1.00.01	01/02/25	👍 Ajout de la gestion des historiques de changement de statut
3.A1.00.00	01/06/24	Mise au format Gestan A1
3.15.43.21	21/10/23	👍 Ajout de l'écran de traitement en Kanban
3.15.43.05	20/10/23	Améliorations diverses. Ajout USER suivi action, Indicateur Important, Heure échéance
3.15.43.00	14/10/23	👍 Ajout des actions de prospections
3.15.39.02	27/10/22	Mise au format Ax
3.15.39.00	19/08/22	Compilation WD27 + correction bug menu
3.15.34.00	05/02/22	Redéveloppement pour Gestan 15

Autres articles "Extensions"

[CAISSETACT Caisse tactile \(paramétrage\)](#)
[CAISSETACT Caisse tactile \(Utilisation\)](#)
[CARNEDBOR : Carnet de bord véhicule](#)
[CERFA : Génération de CERFAs](#)
[CHRONSTAT : Séries statistiques liées au temps](#)
[COMMISSIONSCO : Commissions commerciales](#)
[CYBERBANQUE : Intégration fichiers bancaires](#)
[DEV : Développements \(informatiques\)](#)
[DRM : Déclaration Récapitulative Mensuelle](#)
[ETATSPE_ICS : États spécifiques](#)
[ETIQSPE_ICS : Étiquettes spécifiques](#)
[ETIQUEXPED : Etiquettes d'expédition](#)
[FACTURETTE : Génération de facturettes](#)
[Fiche d'intervention spécifique 01](#)
[INTEROR : ordres de réparation \(OR\)](#)
[INTERWEB : Gestion web des interventions](#)
[OBJVENTE : Objectifs de vente](#)
[PREPBON : Bons de préparation](#)
[PROPALE : génération de propositions commerciales *](#)
[PROSPECTS : Gestion des prospects](#)
[PROSTEP : Étapes de prospection](#)
[RELAUTO : Relance automatique de facture en masse](#)
[SAVTICKET: Tickets de SAV](#)
[SCAN : Scanner un code barre](#)
[SIGNATURE : signature électronique des devis](#)
[SMS: Envoyer des SMS avec Gestan](#)
[SUIVCOM : Suivi des commandes](#)
[URSSAF: Avance de crédit d'impôts](#)
[WISHLIST : Liste de courses](#)
[WOOCOMMERCE Commerce en ligne](#)

From:

<https://manuel.gestan.fr/> - **Le manuel de Gestan**

Permanent link:

<https://manuel.gestan.fr/fr/addons/prospects?rev=1752256592>

Last update: **2025/07/11 19:56**