

# 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.

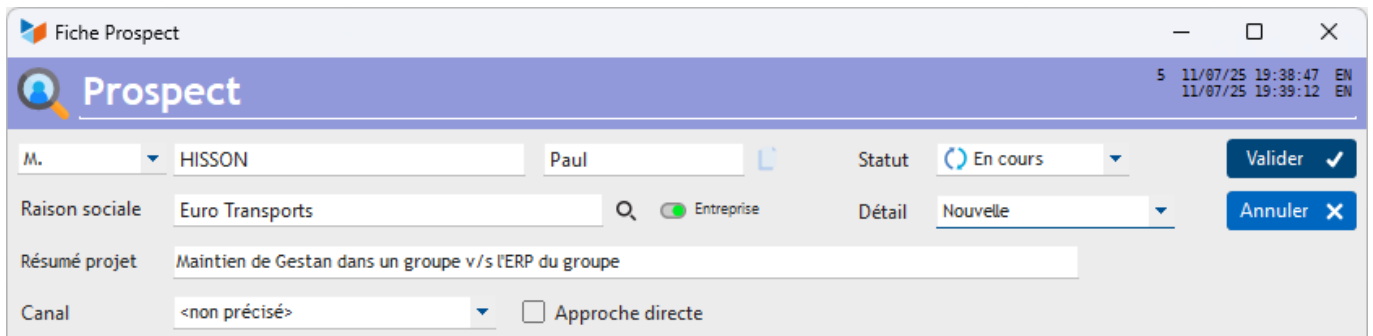
Le menu contextuel de la partie haute présente les options ci-dessous :

- **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).



The screenshot shows a web form titled "Fiche Prospect". At the top, there is a header with a search icon and the word "Prospect". To the right of the header, there are two rows of small text: "5 11/07/25 19:38:47 EN" and "11/07/25 19:39:12 EN". Below the header, the form is organized into several sections:

- Name:** A dropdown menu with "M." selected, followed by a text input field containing "HISSON" and another text input field containing "Paul".
- Status:** A dropdown menu with "En cours" selected.
- Buttons:** A blue "Valider" button with a checkmark icon.
- Reason sociale:** A text input field containing "Euro Transports", a search icon, and a toggle switch labeled "Entreprise" which is currently turned on.
- Détail:** A dropdown menu with "Nouvelle" selected.
- Buttons:** A blue "Annuler" button with an "X" icon.
- Résumé projet:** A text input field containing "Maintenance de Gestan dans un groupe v/s l'ERP du groupe".
- Canal:** A dropdown menu with "<non précisé>" selected.
- Checkbox:** An unchecked checkbox labeled "Approche directe".

Le **statut** de la fiche prospect peut être uniquement "En cours", "Gagné", ou "Perdu". Le statut **Détail** est l'étape dans laquelle se trouve ce prospect/cette opportunité, selon ce que vous avez défini dans la paramétrage.

Le **Canal** est celui par lequel la personne est devenue prospect : réseaux sociaux, recommandation, salon professionnel, etc.

### Onglet "Le Projet"

M.   Statut  Valider ✓

Raison sociale  Entrepise Détail  Annuler ✕

Résumé projet

Canal   Approche directe

Le projet | Détails prospect | Tâches | Historique

Intérêt  Échéance projet  Recette  ★★★★★

Notes concernant le projet

- Euro Transport vient de se faire racheter par UniFret, qui travaille avec \*\*\*\*\*, dont ils ne sont que peu satisfaits : très rigide, très cher. La direction du groupe veut imposer ce logiciel chez Euro Transports.

Notes concernant le prospect

- Utilisateur enthousiaste de Gestan, expert dans son utilisation du fait de son ancienneté

Clôture  Motif de perte

Les informations essentielles sont le degré d'**intérêt** du prospect pour la proposition que vous lui présentez, la date probable de réalisation de son projet (**échéance**), la **recette** (CA approximatif) que le projet représente. Un champ notation permet d'indiquer l'intérêt général porté à ce prospect/opportunité.

Deux champs libres permettent de stocker des information sur le prospect d'une part, et sur le projet d'autre part.

Dans le bas de cet onglet, vous pourrez renseigner 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**.

### Onglet "Déail Prospect"

Fiche Prospect

Prospect

M.   Statut

Raison sociale    Entreprise Détail

Résumé projet

Canal   Approche directe

Le projet **Détails prospect** Tâches Historique

Adresse  Fixe  Mobile

Ville

Info porte

Courriel  Date de naissance

Site Web  Référence externe

Secteur pro   Type client

Fonction

Suivi

<input type="checkbox"/> <dispo 1>	<input type="checkbox"/> <dispo 6>	<input type="checkbox"/> <dispo 11>	<input type="checkbox"/> <dispo 16>
<input type="checkbox"/> <dispo 2>	<input type="checkbox"/> <dispo 7>	<input type="checkbox"/> <dispo 12>	<input type="checkbox"/> <dispo 17>
<input type="checkbox"/> <dispo 3>	<input type="checkbox"/> <dispo 8>	<input type="checkbox"/> <dispo 13>	<input type="checkbox"/> <dispo 18>
<input type="checkbox"/> <dispo 4>	<input type="checkbox"/> <dispo 9>	<input type="checkbox"/> <dispo 14>	<input type="checkbox"/> <dispo 19>
<input type="checkbox"/> <dispo 5>	<input type="checkbox"/> <dispo 10>	<input type="checkbox"/> <dispo 15>	<input type="checkbox"/> <dispo 20>

Cet onglet présente les champs habituels d'identification, noms, adresse, renseignements divers.

Sont affichées les catégories éventuelles paramétrées pour le fichiers principal des contacts.

### Onglet "Tâches"

The screenshot shows the 'Fiche Prospect' window for prospect 'HISSON Paul'. The status is 'En cours'. The social reason is 'Euro Transports' and the project summary is 'Maintenance of Gestan in a group v/s the ERP of the group'. The channel is '<non précisé>' and 'Approche directe' is unchecked. The 'Actions de prospection' table is active, showing two tasks: 'A appeler' (due 16/07/25) and 'Présentation générale' (due 08/07/25, completed). The second task has a note: 'Client très réactif'. Filter options at the bottom are 'N'afficher que les tâche à faire' and 'Seulement 1° ligne'.

Id	Echéance	Fait	Par	Description	Notes
4	16/07/25 00:00	EN	A appeler		
3	08/07/25 00:00	✓	EN	Présentation générale	Client très réactif

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

### Onglet "Compléments"

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

Fiche Prospect

**Prospect** 1 13/10/23 14:39:39 EN  
21/10/23 04:18:10 EN

M.   Statut  En cours  ✓

Raison sociale   Entreprise Détail   ✕

Le prospect | Le projet | **Compléments** | Tâches

**Habitation**

<dispo>	<input type="text"/>	<dispo>	<input type="text"/>
<dispo>	<input type="text"/>	<dispo>	<input type="text"/>
<dispo>	<input type="text"/>	<dispo>	<input type="text"/>
<dispo>	<input type="text"/>	<dispo>	<input type="text"/>
<dispo>	<input type="text"/>	<dispo>	<input type="text"/>

**Voitures**

0,00	<dispo>	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>
<dispo>	<input type="text" value="0,00"/>	<dispo>	<input type="checkbox"/>
<dispo>	<input type="text" value="0,00"/>	<dispo>	<input type="checkbox"/>
<dispo>	<input type="text" value="0,00"/>	<dispo>	<input type="checkbox"/>
<dispo>	<input type="text" value="0,00"/>	<dispo>	<input type="checkbox"/>

### Fiche action de prospection

Fiche Action de prospection

**Action de prospection** 1 14/10/23 03:49:08 EN  
20/10/23 09:21:35 EN

Description   ✓  
 ✕

Echéance   Suivi    1 2

Notes  Démo effectuée OK.  
Très content de pouvoir gérer les 4 entreprises sous le même logiciel. Déçu de devoir acheter un logiciel pour le bilan.

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.

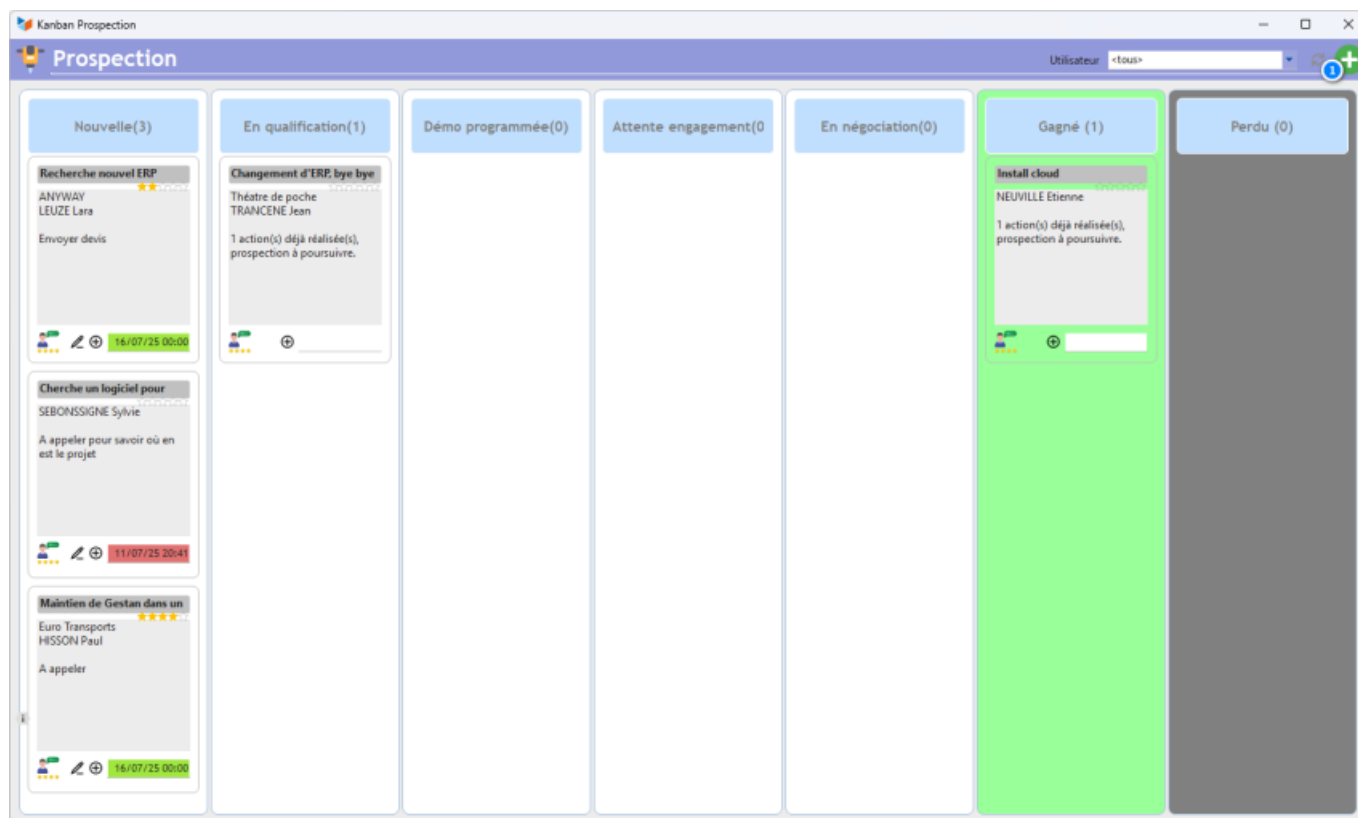
## L'écran Kanban de gestion des prospects

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".

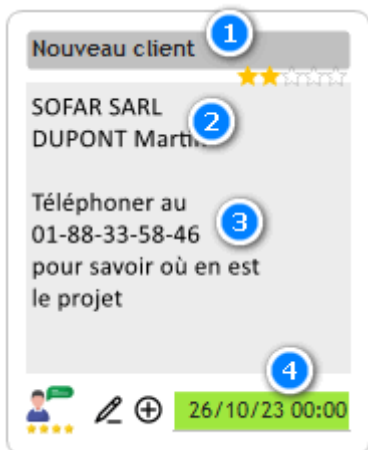


L'écran affiche toutes les actions de prospection en cours (c'est à dire ni gagnées ni perdues), ainsi que les actions de prospection gagnées ou perdues dans la journée.

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.

## Import de fichier

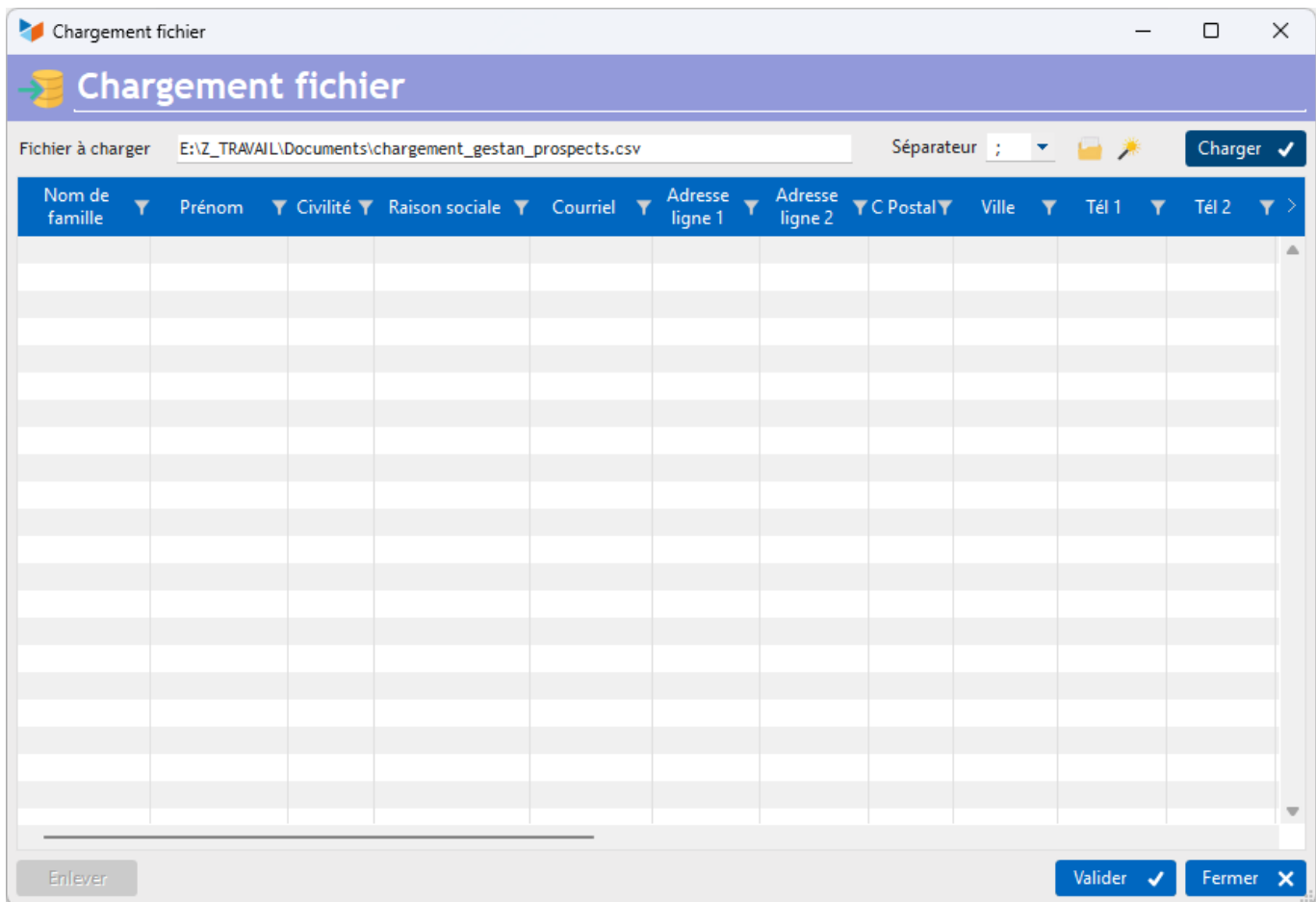
Pour importer un fichier de prospects, il faut qu'il respecte le format ad hoc.

Vous pouvez utiliser n'importe quel tableur pour gérer ce fichier. Au moment de l'enregistrement, précisez bien au tableur que vous voulez l'enregistrer au format texte avec séparateur (soit TAB, soit point-virgule, soit virgule).

Ci-dessous, un exemple de fichier prêt à être chargé. Dans la colonne civilité, vous pouvez mettre soit M., Mme, Melle, M. & Mme ou les codes 1,2,3,4 ou 5 (pour "sans civilité")

A1	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	
1	NONFAMILLE	PRENOM	NOUVIUTE	RAISON SOCIALE	SMAR	ADRESSE1	ADRESSE2	CPOSTAL	VILLE	TELE1	TELE2	SECTEUR_PRO	PL_CONTACT	DT_SCHPROJ	RESUMPROJ	URGENT	BUDGET	EFFECTIM	GEONE_CONTACT	ED_ORIGINECOM
2	Nom de famille	Prénom	Civilité : 1, 2, 3, 4, 5 ou M., Mme, Melle	Raison sociale	Courriel	Adresse ligne 1	Adresse ligne 2	Code postal	Ville	Tel 1	Tel 2	Secteur pro	Princip	Date échéance projet	Résumé projet	Intéret : 1,2,3,4 ou froid,neutre,chaud	Budget	Effectif	Genre	Origine contact : se
3	Texte	Texte	Num ou Texte	Texte	Texte	Texte	Texte	Texte	Texte	Texte	Texte	Texte	Texte	Date S5AMM12 ou 10MMSSAA	Texte	Num ou Texte	Num	Num	Texte	Num
4	Facultatif	Facultatif	Facultatif	Facultatif	Facultatif	Facultatif	Facultatif	Facultatif	Facultatif	Facultatif	Facultatif	Facultatif	Facultatif	Facultatif	Facultatif	Facultatif	Facultatif	Facultatif	Facultatif	Facultatif
5	TRANCENE	Jean	M	SOFAR C'	J@sofar.com	45 rue Morand	Bâtiment A	75008 PARIS	PARIS	01-88-33-45-78	06-56-89-96-88	Plombier	DG		20291000	Veut Gestan tout de suite pour toute l'emprise	chaud	5000	12	2
6																				
7																				
8																				

Les 5 premières lignes ne sont pas lues, elles décrivent le fichier. De même, les lignes commençant par # ne seront pas traitées (elles permettent de stocker des commentaires).



Pour utiliser cet écran, sélectionnez le fichier à charger (la baguette magique 1 produit un exemple tout prêt), sélectionner le séparateur de champs à utiliser, puis cliquez sur **Charger**. La table affiche alors les données lues, que vous pouvez modifier. Cliquez sur **Valider** pour intégrer les données au fichier des prospects.

## 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"

[CAISSEACT 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 : Étiquettes 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=1752257723>

Last update: **2025/07/11 20:15**