

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).

Fiche Prospect

Prospect

M. Paul Statut Valider ✓

Raison sociale Entreprise Détail Annuler ✕

Résumé projet

Canal 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"

Fiche Prospect

Prospect

M. HISSON Paul Statut En cours

Raison sociale Euro Transports

Résumé projet Maintien de Gestan dans un groupe v/s l'ERP du groupe

Canal <non précisé> Approche directe

Le projet Détails prospect Tâches Historique

Intérêt Chaud Échéance projet Recette 1 000

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 <N/A>

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 "Détail 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"

Fiche Prospect

Prospect

M. HISSON Paul Statut En cours

Raison sociale Euro Transports

Résumé projet Maintien de Gestan dans un groupe v/s l'ERP du groupe

Canal <non précisé> Approche directe

Le projet Détails prospect **Tâches** Historique

Actions de prospection

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

N'afficher que les tâche à faire Seulement 1° ligne

Il affiche la liste des tâches de prospection réalisées ou à réaliser pour ce prospect.

Onglet "Historique"

The screenshot shows the 'Fiche Prospect' interface. At the top, there are window controls and a title bar. Below that, the prospect's name 'HISSON Paul' is displayed, along with the status 'En cours'. There are buttons for 'Valider' and 'Annuler'. The 'Raison sociale' is 'Euro Transports' and the 'Détail' is 'Nouvelle'. The 'Résumé projet' is 'Maintenance de Gestan dans un groupe v/s l'ERP du groupe'. The 'Canal' is '<non précisé>' and there is an option for 'Approche directe'. Below the form, there are tabs for 'Le projet', 'Détails prospect', 'Tâches', and 'Historique'. The 'Historique' tab is active, showing a table titled 'Historique des changements de statut'. The table has columns for 'Id', 'Statut', 'Détail', 'Note courte', 'Création', 'par', and 'Modif'. The first row shows '4', 'En cours', 'Nouvelle', 'Affaire nouvelle', '11/07/25 19:38', and 'EN'. The rest of the table is empty.

Id	Statut	Détail	Note courte	Création	par	Modif	par
4	En cours	Nouvelle	Affaire nouvelle	11/07/25 19:38	EN		

Il affiche l'historique des changements de statuts pour le prospect/l'opportunité.

Onglet "Compléments"

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

Fiche Prospect

Prospect

M. Paul Statut Valider ✓

Raison sociale Recherche Entreprise Détail Annuler ✕

Résumé projet

Canal Approche directe

Le projet | Détails prospect | Compléments | Tâches | Historique

Marque camion Bertiet <dispo>

<dispo> <dispo>

<dispo> <dispo>

<dispo> <dispo>

<dispo> <dispo>

Nb camions 22,00 <dispo> <dispo>

<dispo> <dispo> <dispo>

<dispo> <dispo> <dispo>

<dispo> <dispo> <dispo>

<dispo> <dispo> <dispo>

Fiche action de prospection

Fiche Action de prospection

Action de prospection

Description Valider ✓

Annuler ✕

Echéance Suivi Terminé

Notes

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.

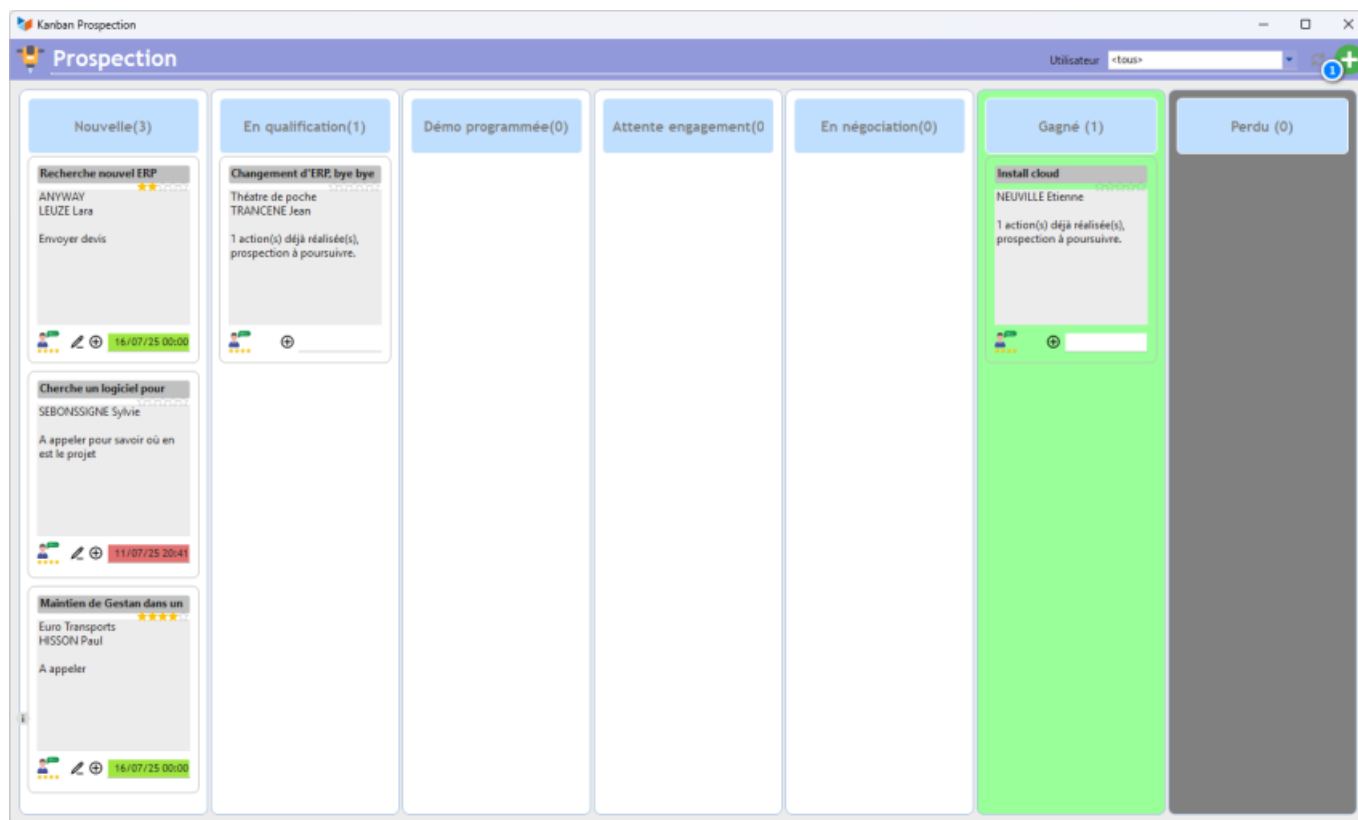
L'écran Kanban de gestion des prospects

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".

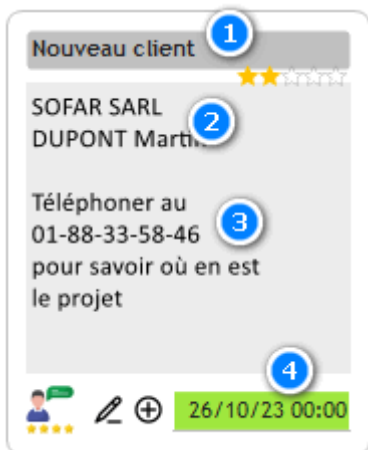


L'écran affiche toutes les actions de prospection en cours (c'est à dire ni gagnées ni perdues), ainsi que les actions de prospection gagnées ou perdues dans la journée.

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	DL_SCHPROJ	RESUMPROJ	URGENT	BUDGET	EFFECTIM	GEORE_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	Porteur	Date échéance projet	Résumé projet	Intéret : 1,2,3,4 ou froid,neutre,chaud	Budget	Effectif	Coord	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	Obligatoire	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=1752258000>

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