

PROSPECTS : Gestion des prospects



Rédaction en cours

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.

Paramétrage

Accès : via Outils → Paramètres → Paramétrage des extensions → Gestion prospects

The screenshot shows a window titled "Paramètres complémentaires" with a sub-header "Extension PROSPECTS". The window contains a configuration interface for a sales process. On the left, there are seven steps labeled "Etape 1" through "Etape 7", each with a text input field. The fields are filled with: "Nouvelle", "En qualification", "Démo programmée", "Attente engagement", "En négociation", and two empty fields. On the right, there are two dropdown menus: "Affichage du Kanban" set to "Normal" and "Période du Kanban" set to "Jour". The version number "3.A1.00.01" is displayed in the top right corner. At the bottom, there are three buttons: "Mod Nb Etapes", "Valider" (with a checkmark), and "Fermer" (with an X).

Vous pouvez enregistrer jusqu'à 7 étapes pour votre processus.

Vous pouvez afficher le tableau de Kanban avec des cartes normales ou des cartes réduites

Le tableau de Kanban peut être affiché selon des périodes différentes : jour, semaine sur 5 ou sur 7 jours, mois.

Le bouton **Mod Nb étapes** permet de modifier le nombre d'étapes. Il a pour conséquence de remettre tous les prospects en cours (non gagnés et non perdus) à la première étape du processus, car la modification du nombre ne préjuge par de l'ordre de l'étape ajoutée ou supprimée.

Utilisation

Prospects et opportunités

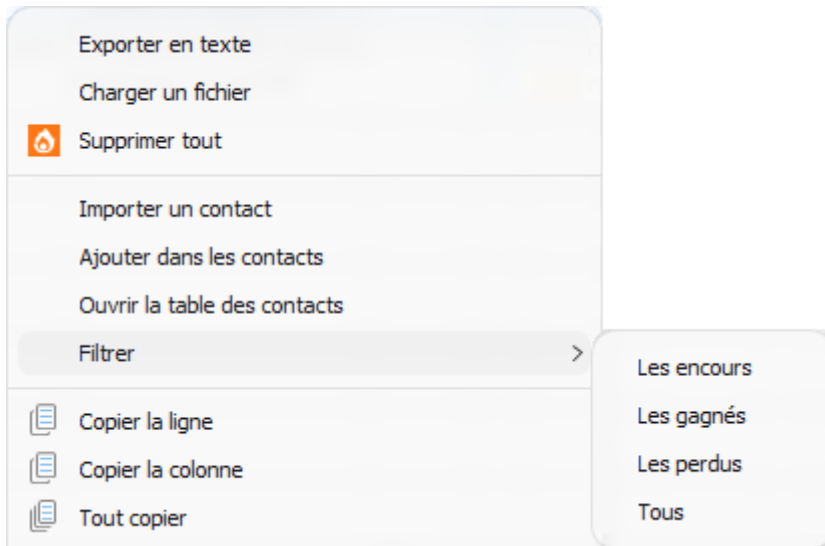
Accès : Métiers → Prospects → Prospection → Liste des prospects ou bouton-joker Table_Z2_PROSPECT.

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.

Id	Nom de famille	Prénom	B/C Raison sociale	Résumé	Éch projet	S	Intérêt	Recette	I	Suivante	Canal	AD
5	HISSON	Paul	Euro Transports	Maintien de Gestan dans un			★★★★	1000	☀️	16/07/25 00:00	<non précisé	<n
4	SEBONSSIGNE	Sylvie		Cherche un logiciel pour Co			☆☆☆☆	500	🌧️		<non précisé	<n
3	TRANCENE	Jean	Théâtre de poel	Changement d'ERP, bye bye			☆☆☆☆	100	☁️		Facebook	☑️ <n
2	LEUZE	Lara	ANYWAY	Recherche nouvel ERP			★★☆☆	700	☀️		Recommandi	<n

Id	Échéance	Fait	Par	Description	I	Informations complémentaires
4	16/07/25 00:00	🟢 EN	EN	A appeler		
3	08/07/25 00:00	🟢 EN	EN	Présentation générale	🚩	Client très réactif

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+F1 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". 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 ✓

Raison sociale Entreprise ✕

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 "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"

Fiche Prospect

Prospect

M. **HISSON** Paul Statut **En cours** Valider ✓

Raison sociale Euro Transports Entrepise Détail Nouvelle Annuler ✕

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

Canal <non précisé> 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> 0,00 <dispo> <dispo>

<dispo> 0,00 <dispo> <dispo>

<dispo> 0,00 <dispo> <dispo>

<dispo> 0,00 <dispo> <dispo>

Fiche action de prospection

Fiche Action de prospection

Action de prospection

3 11/07/25 19:40:36 EN
11/07/25 19:41:20 EN

Que faut-il faire ?

Présentation générale

Valider ✓

Annuler ✕

Quand ? 08/07/25 00:00

Qui ? Etienne NEUVILLE

Actuellement, l'action est

A faire Terminée

Informations complémentaires

Client très réactif

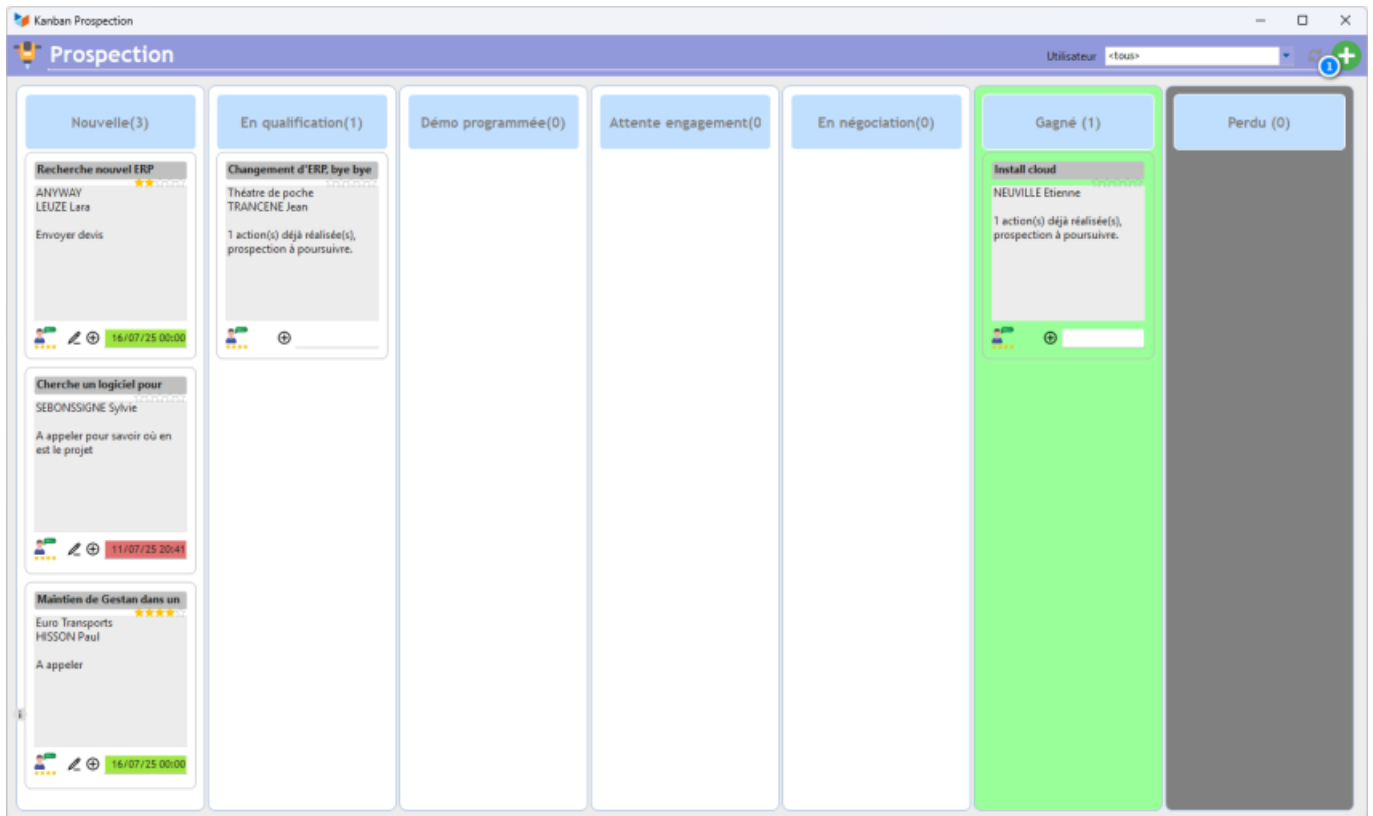
La zone **Que faut-il faire** est une description brève de l'action de prospection. Il est possible d'enregistrer des **Informations complémentaires** (zone libre).

Elle ne peut avoir que deux états, "A faire" ou "Terminée", en fonction de l'interrupteur 1. Elle peut être notée comme importante, via le drapeau 2.

L'écran Kanban de gestion des prospects

Kanban, du japonais **カンバン**, **看板** (« étiquette, pancarte, affiche »), désigne une méthode, d'où dérive un outil visuel d'ordonnement d'étapes de la gestion d'un processus, le tableau de Kanban. Son utilisation pour la prospection commerciale est particulièrement pertinente.

Ce tableau présente les prospects (aussi désignés "opportunités"), rangés dans un certain nombre de colonnes, sous forme de "cartes". Il suffit de glisser-déposer les cartes en fonction de leur statut, jusqu'aux colonnes finales, "perdu" ou "gagné".

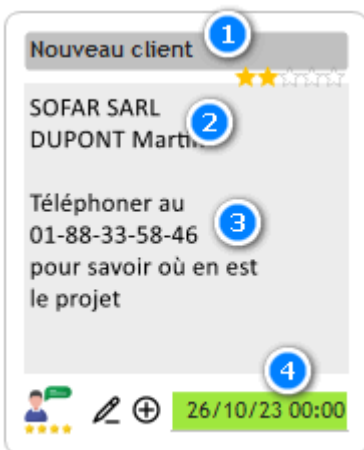


L'écran affiche toutes les actions de prospection en cours (c'est à dire ni gagnées ni perdues), ainsi que les actions de prospection gagnées ou perdues dans la journée.

Vous pouvez faire glisser les opportunités, 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.

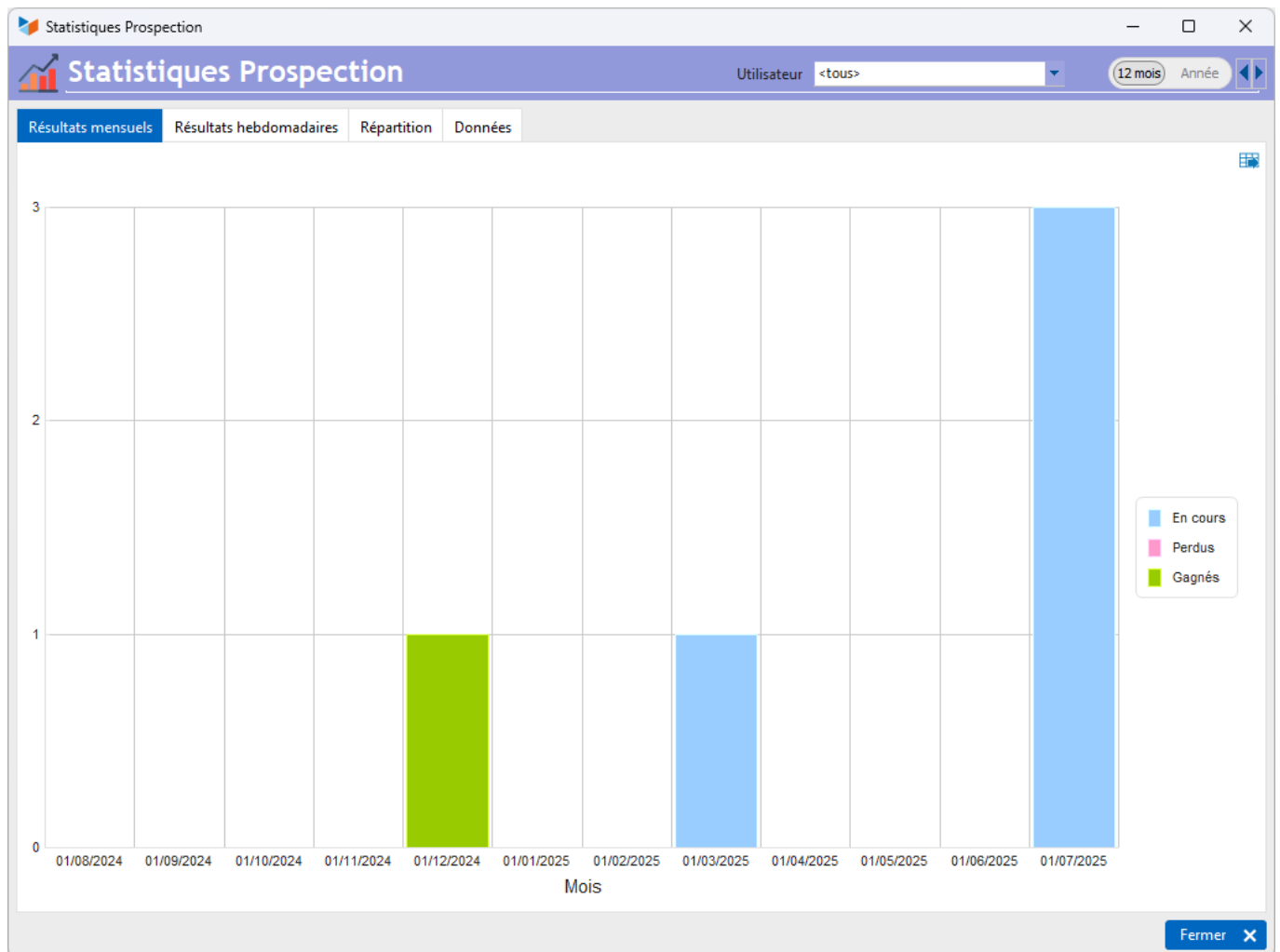


La carte présente le projet 1, la raison sociale et le nom du prospect 2, le libellé de la prochaine action commerciale à faire (la première à faire, s'il y en a plusieurs) 3, et la date/heure à laquelle elle doit être faite 4. Cette date/heure est colorée en rouge en cas de retard, en orange quand elle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

🌸 Sur cet écran, le raccourci Ctrl+F1 permet de basculer en mode liste.

Statistiques

Accès : Métiers → Prospects → Prospection → Stats prospection

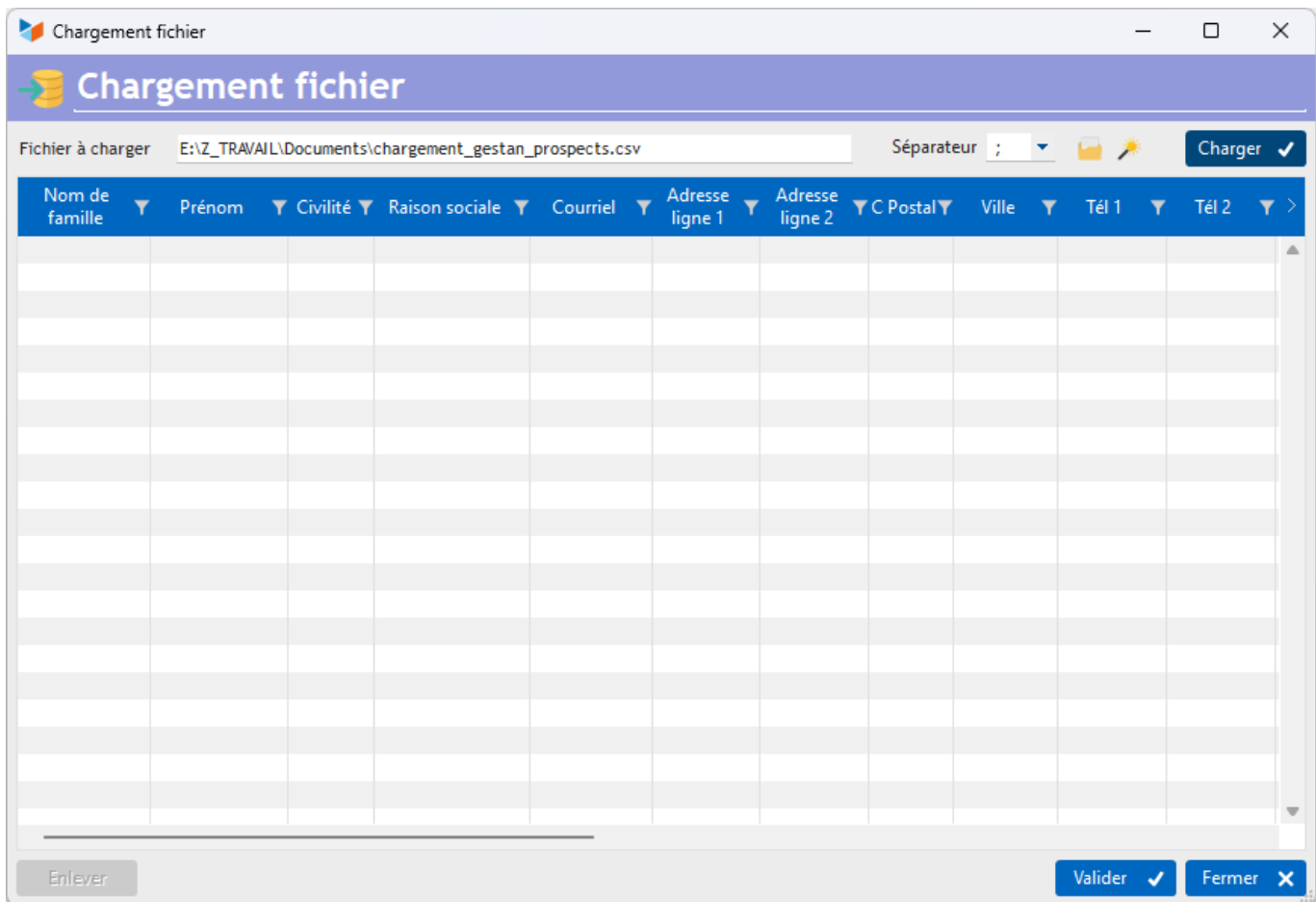


Vous disposez de différents résultats statistiques de prospection, mensuels ou hebdomadaires, sur l'année calendaire ou sur 12 mois glissants.

Import de fichier

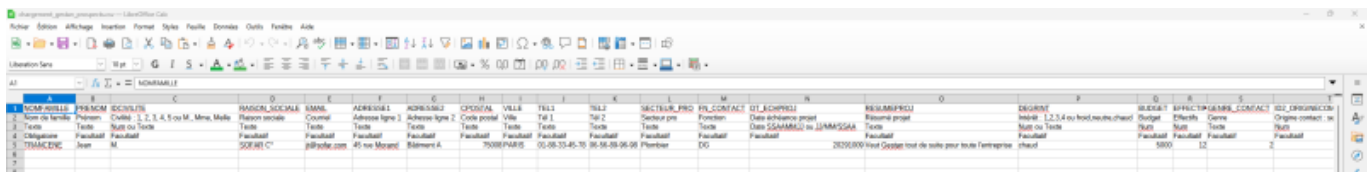
Accès : via le menu contextuel de la table des prospects/opportunités.

Il est possible de charger une liste de prospect depuis une feuille de données enregistrée dans un tableur comme Calc ou Excel.



Pour importer un fichier de prospects, il faut qu'il respecte le format ad hoc. Utilisez la baguette magique pour générer un fichier d'exemple prêt à être chargé. 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.




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, 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

Version	Date	Description
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=1752358534>

Last update: **2025/07/13 00:15**

