PROSPECTS : Gestion des prospects

Présentation

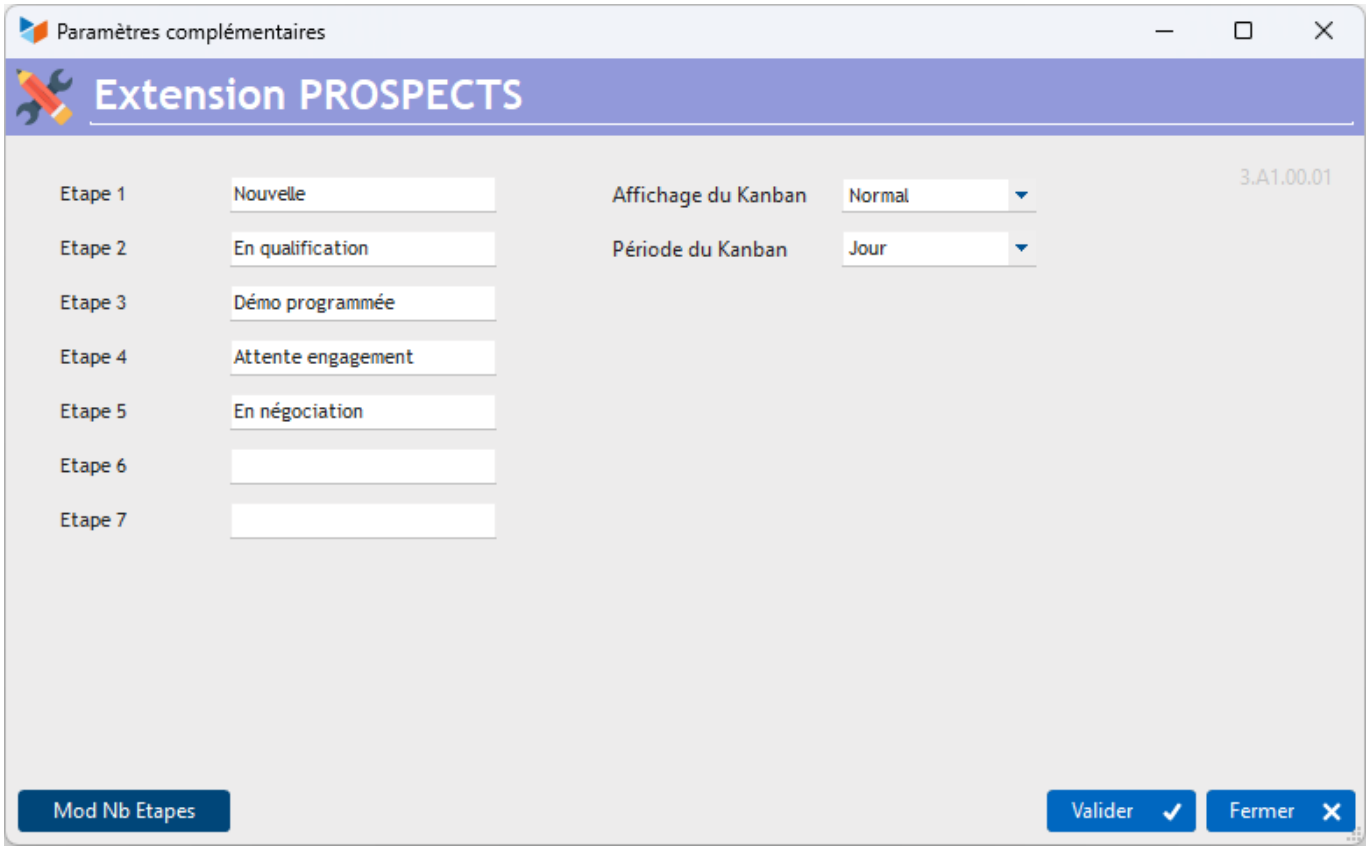
La bibliothèque PROSPECTS est destinée à faire le bonheur des commerciaux de votre société !

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*



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.

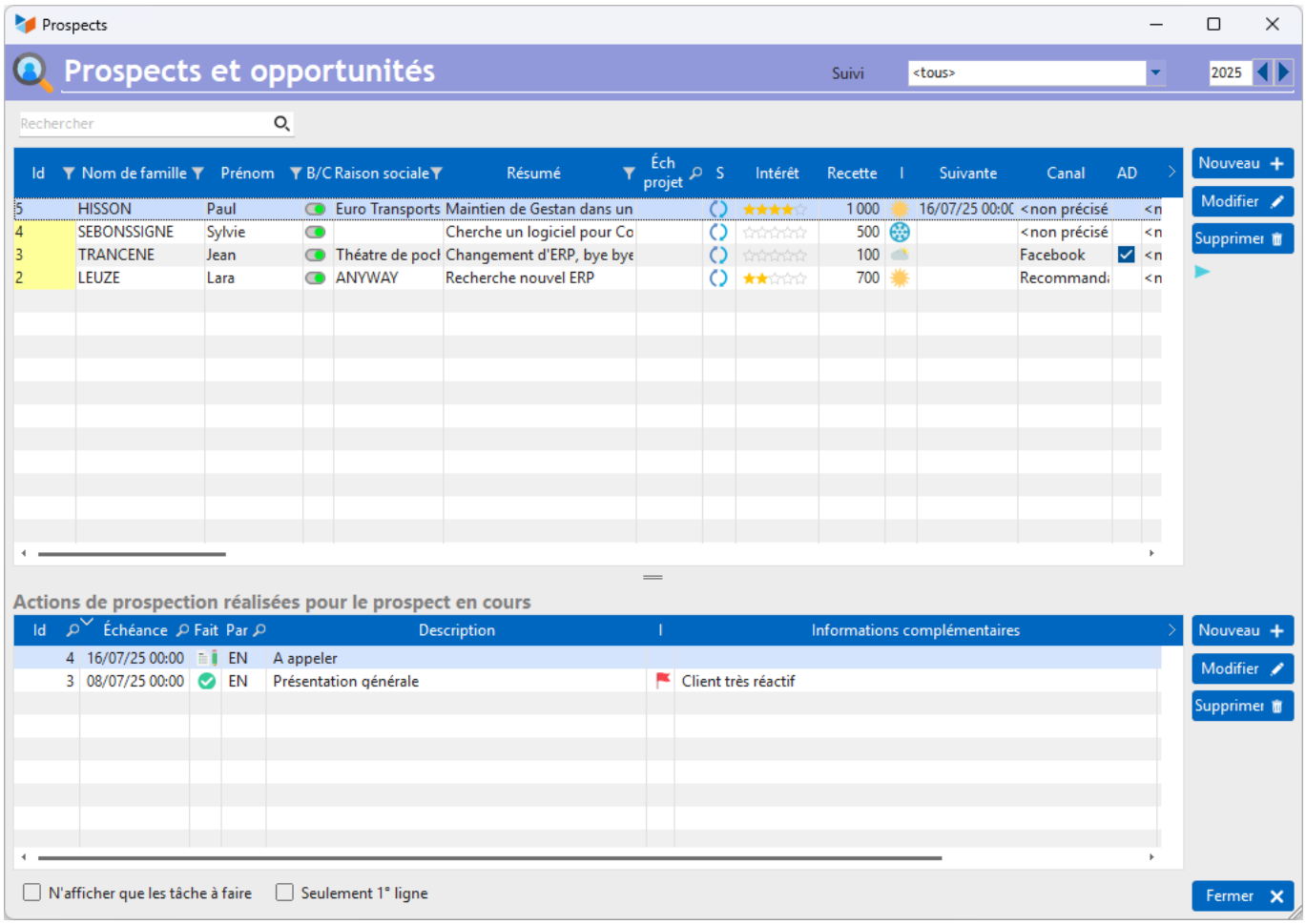
Le bouton **Mod Nb étapes** permet de modifier le nombre d'étapes. Il a pour conséquence de remettre tous les prospects en cours (non gagnés et non perdus) à la première étape du processus, car la modification du nombre ne préjuge par de l'ordre de l'étape ajoutée ou supprimée.

Utilisation

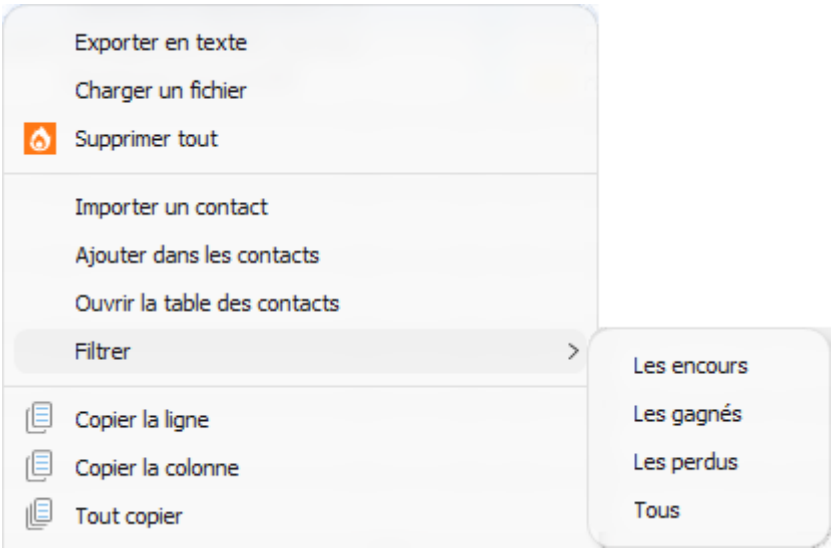
Prospects et opportunités

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.



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

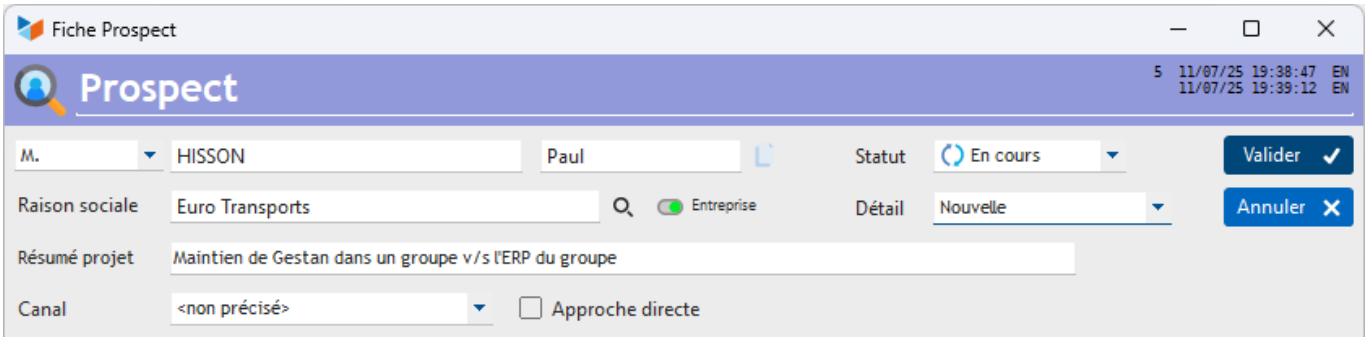


- **Exporter en texte** exporte les données du fichier en texte;
- **Charger un fichier** permet d'importer un fichier texte (voir ci-dessous);
- **Supprimer tout** permet détruire d'un coup tout le fichier, quand vous avez fini de l'exploiter.
- **Importer un contact** : permet d'importer un contact 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

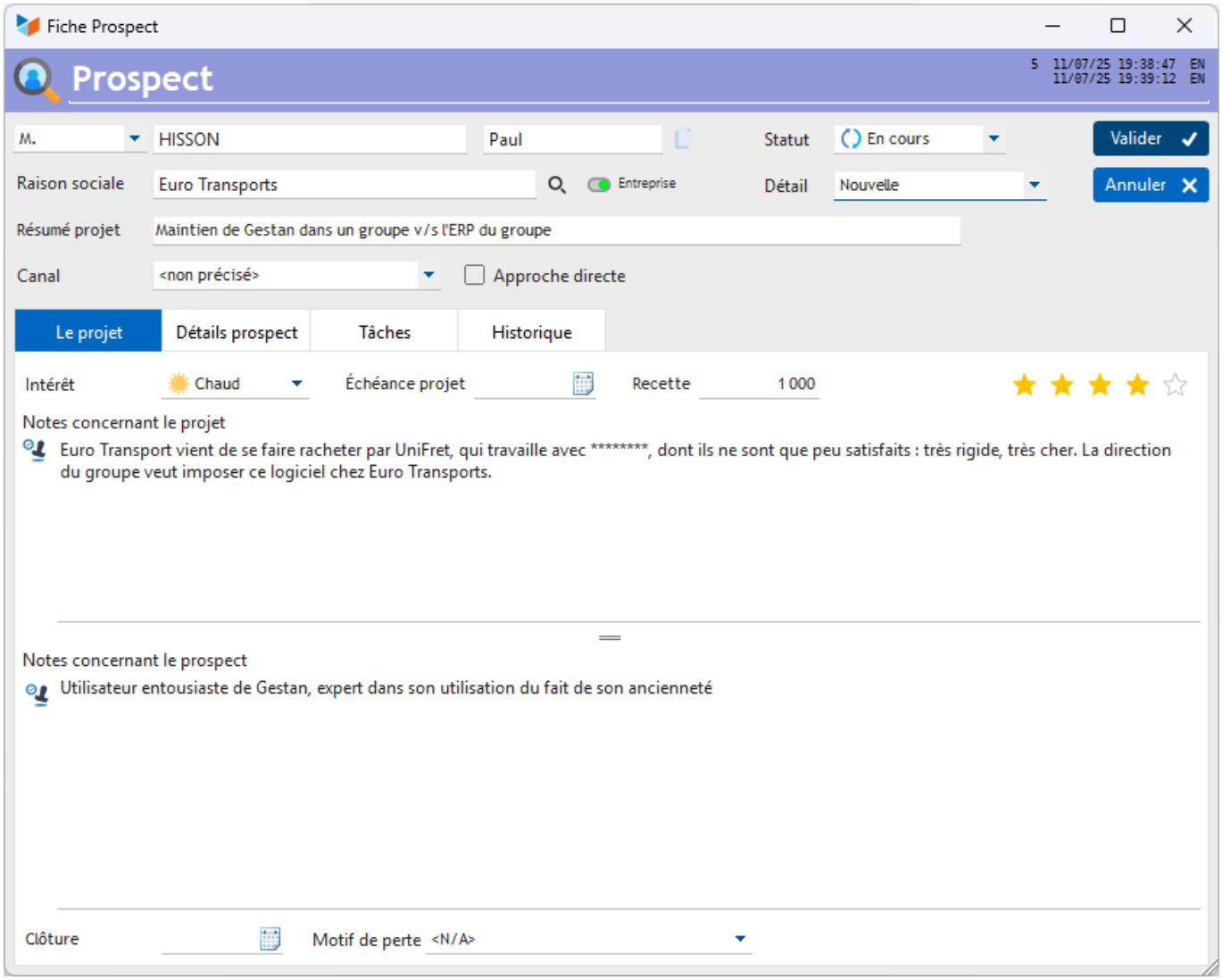
La fiche prospect présente une personne (ici le prospect) rattaché à une intention commerciale (une opportunité).



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"

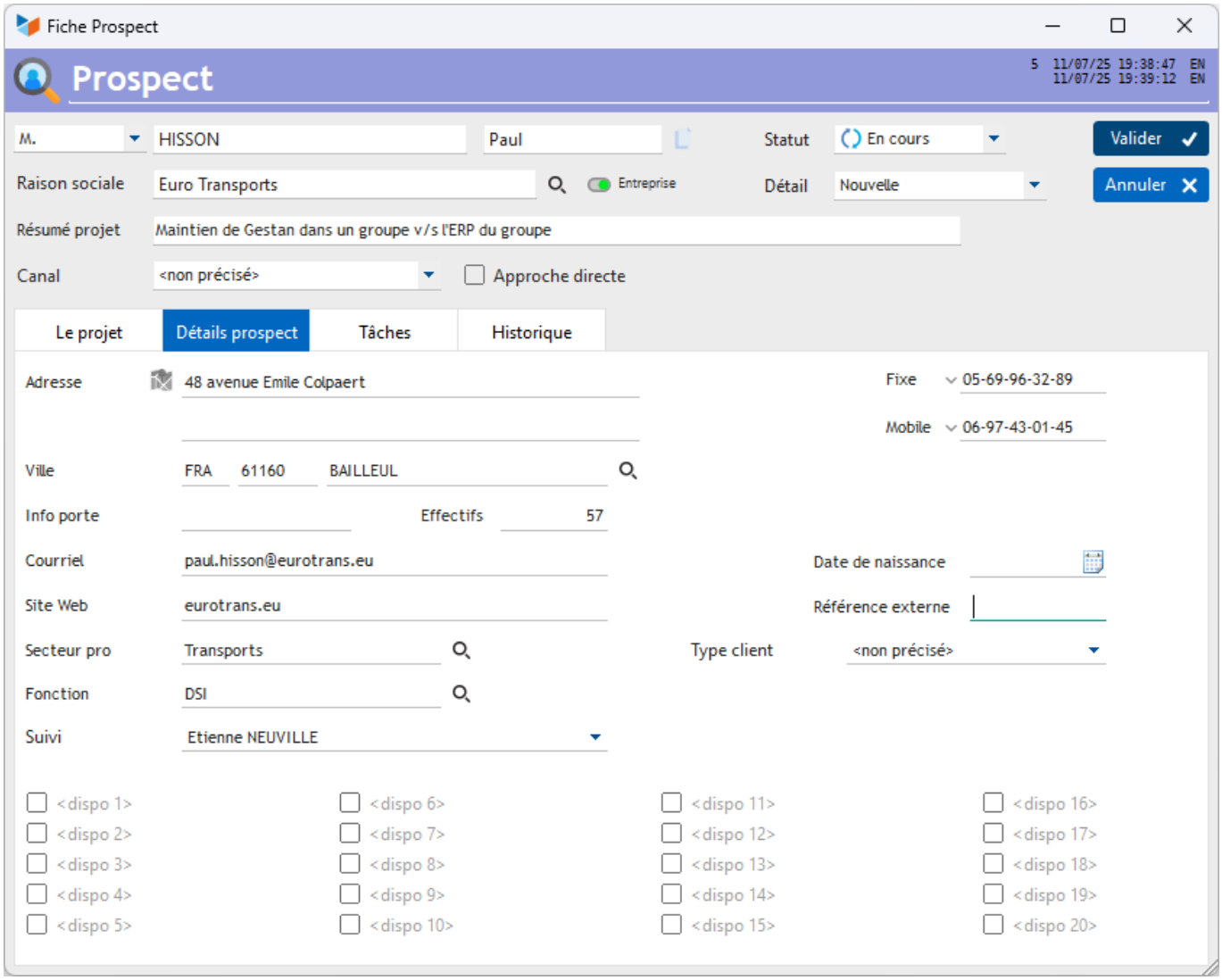


Les informations essentielles sont le degré d'**intérêt** du prospect pour la proposition que vous lui présentez, la date probable de réalisation de son projet (**échéance**), la **recette** (CA approximatif) que le projet représente. Un champ notation permet d'indiquer l'intérêt général porté à ce prospect/opportunité.

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**.

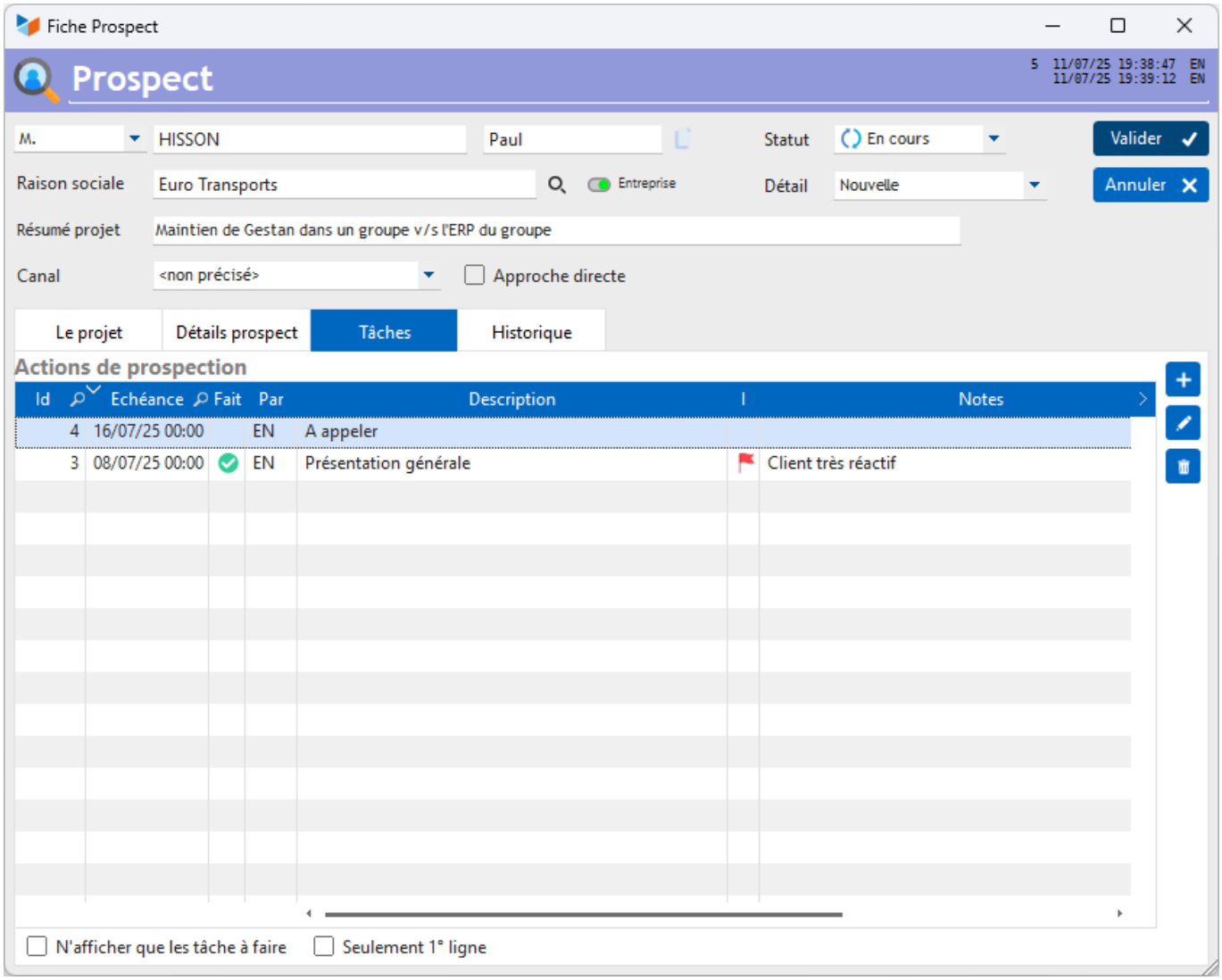
Onglet "Détail Prospect"



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

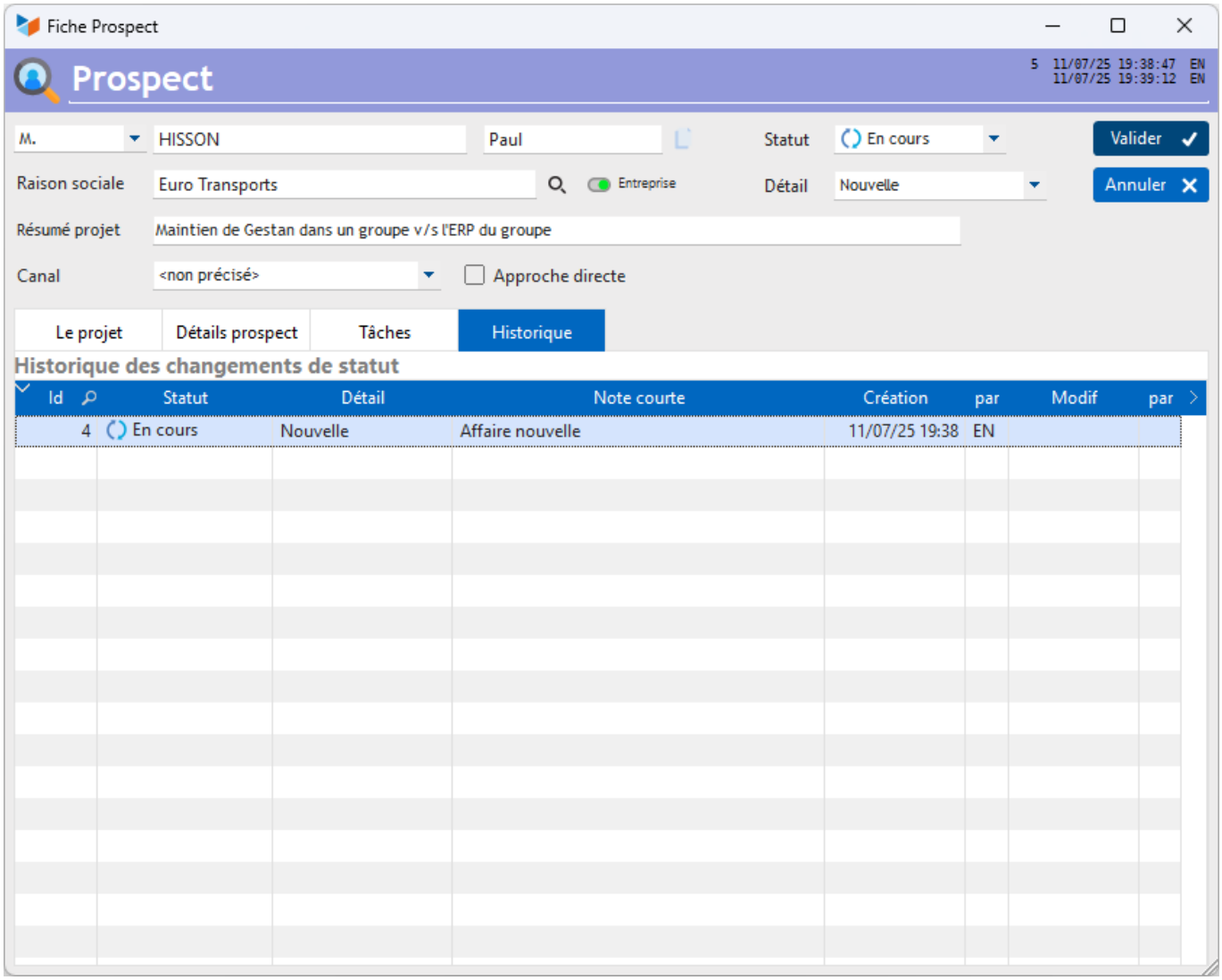
Sont affichées les catégories éventuelles paramétrées pour le fichiers principal des contacts.

Onglet "Tâches"



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

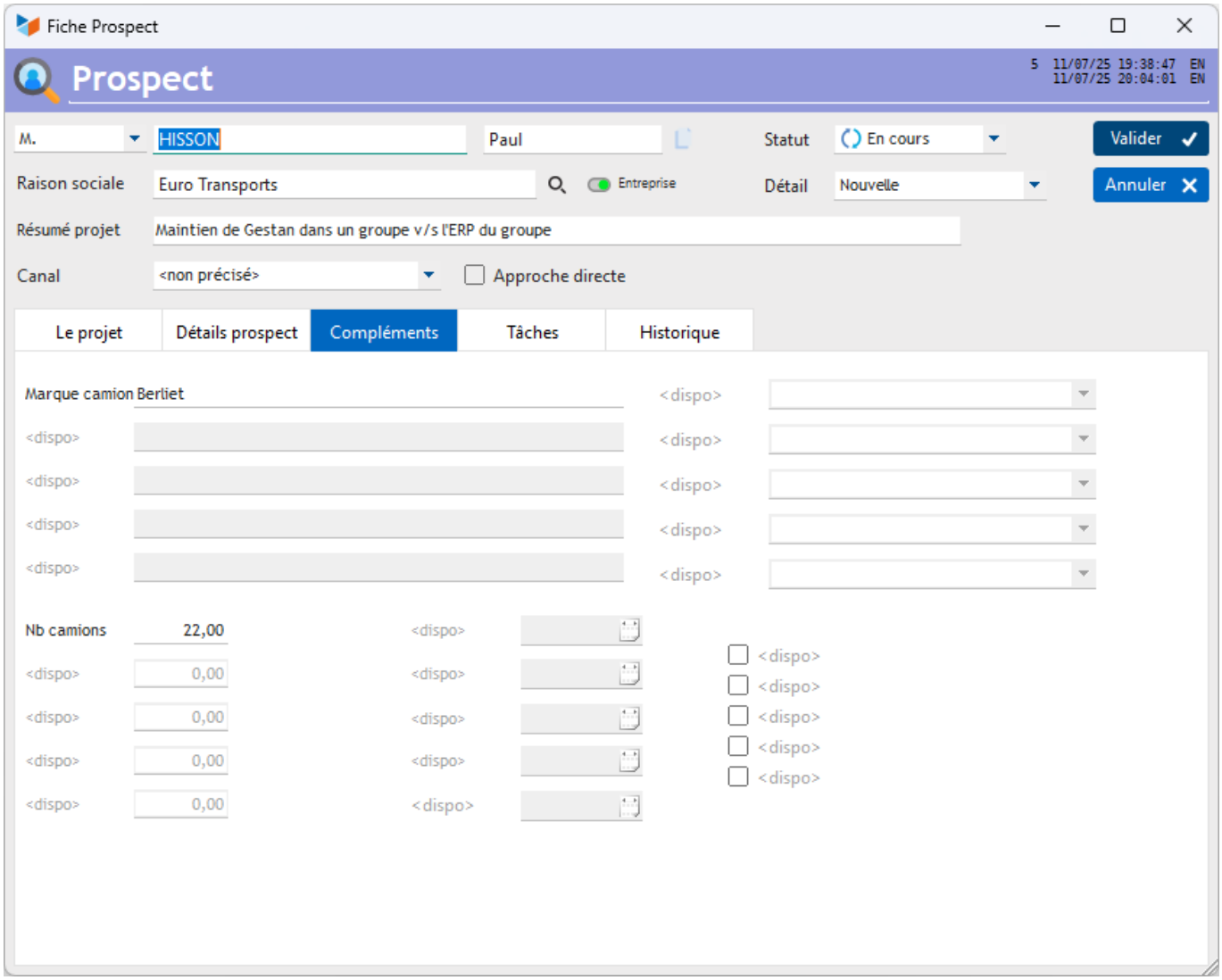
Onglet "Historique"



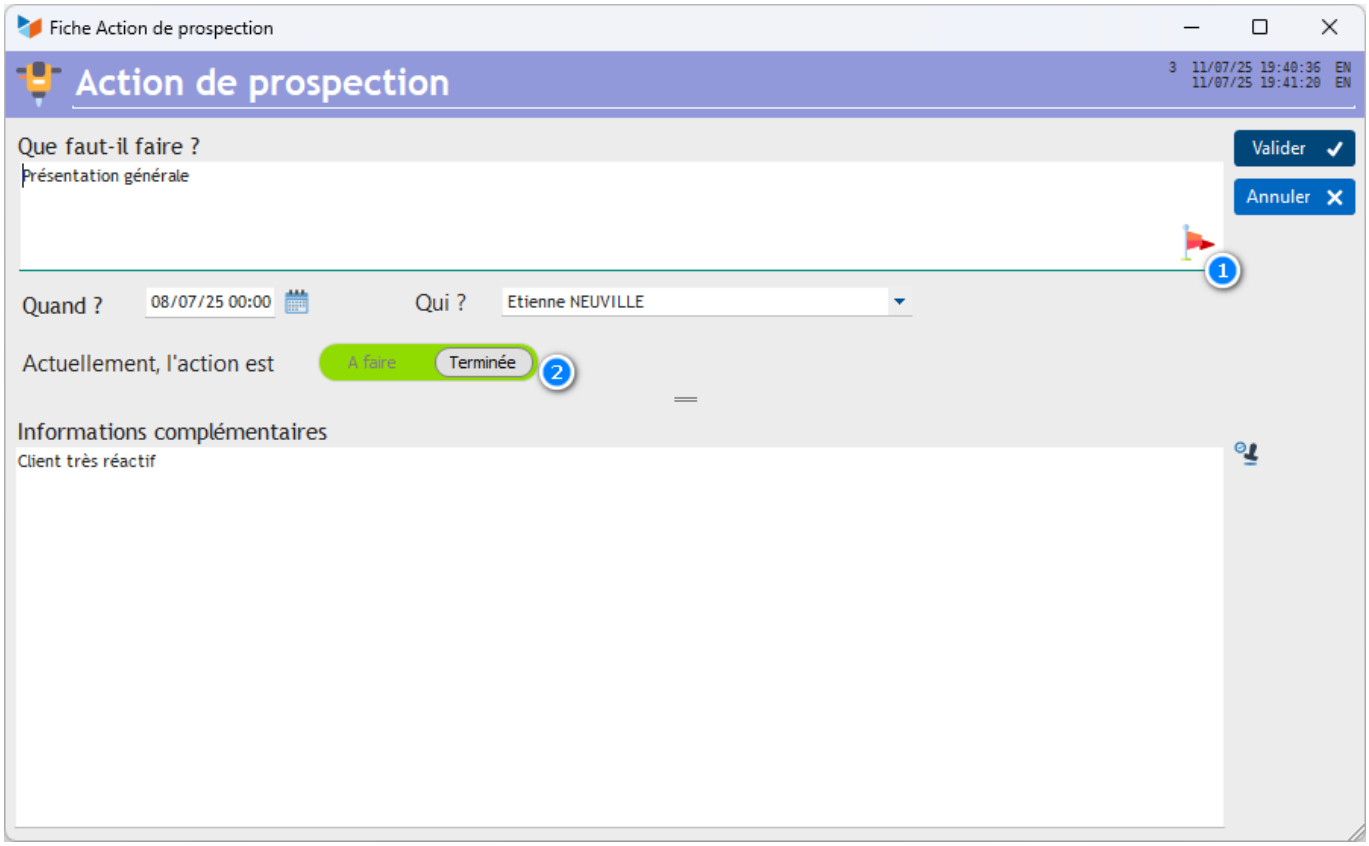
Il affiche l'historique des changements de statuts pour le prospect/l'opportunité.

Onglet "Compléments"

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



Fiche action de prospection



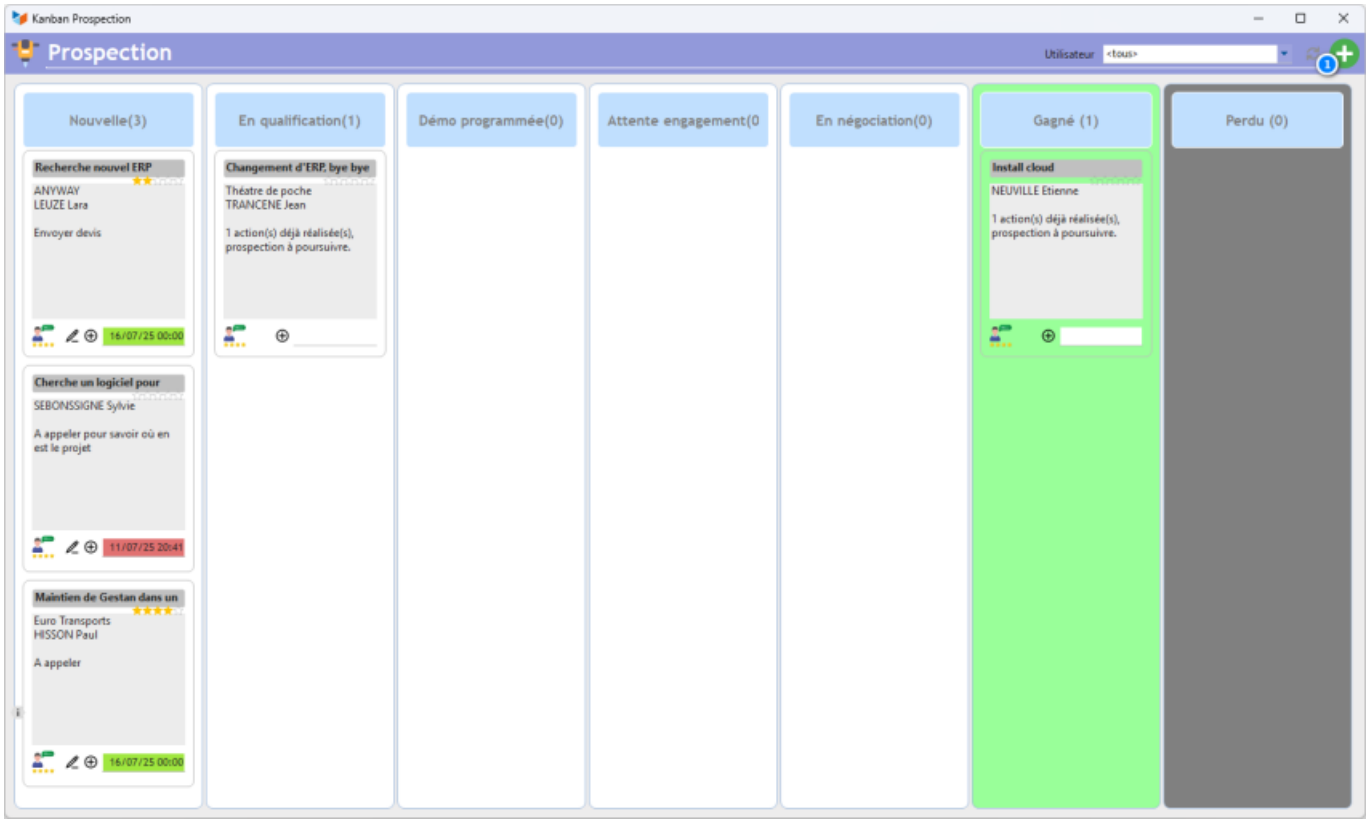
La zone **Que faut-il faire** est une description brève de l'action de prospection. Il est possible d'enregistrer des **Informations complémentaires** (zone libre).

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'ordonnancement 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 colonne finales, “perdu” ou “gagné”.

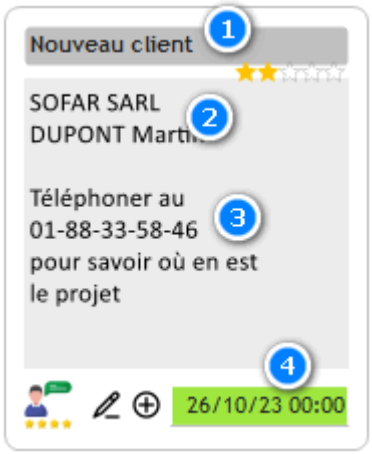


L'écran affiche toutes les actions de prospection en cours (c'est à dire ni gagnées ni perdues), ainsi que les actions de prospection gagnées ou perdues dans la journée.

Vous pouvez faire glisser les opportunités, 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.

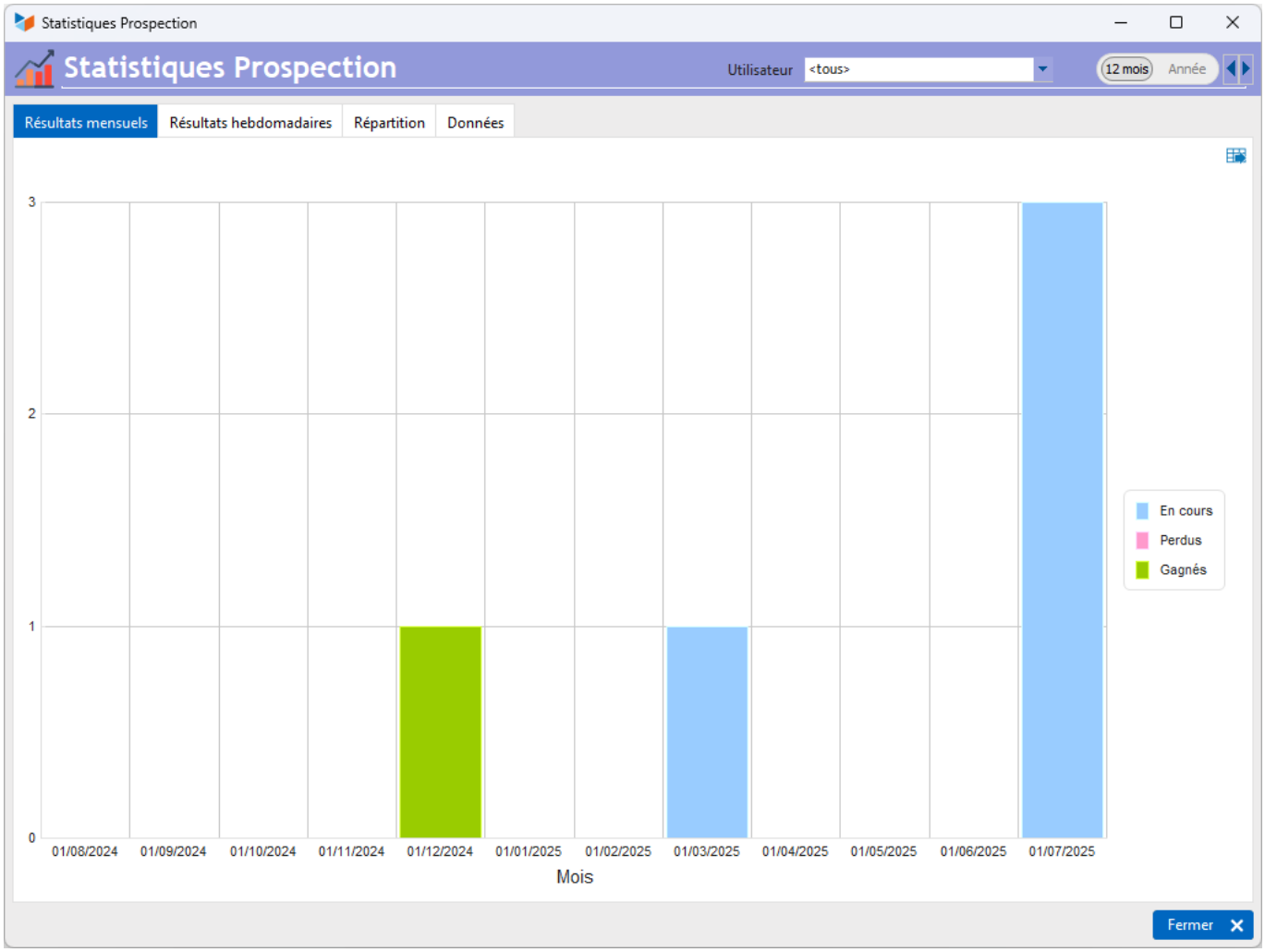


La carte présente le projet 1, la raison sociale et le nom du prospect 2, le libellé de la prochaine action commerciale à faire (la première à faire, s'il y en a plusieurs) 3, et la date/heure à laquelle elle doit être faite 4. Cette date/heure est colorée en rouge en cas de retard, en orange quand elle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

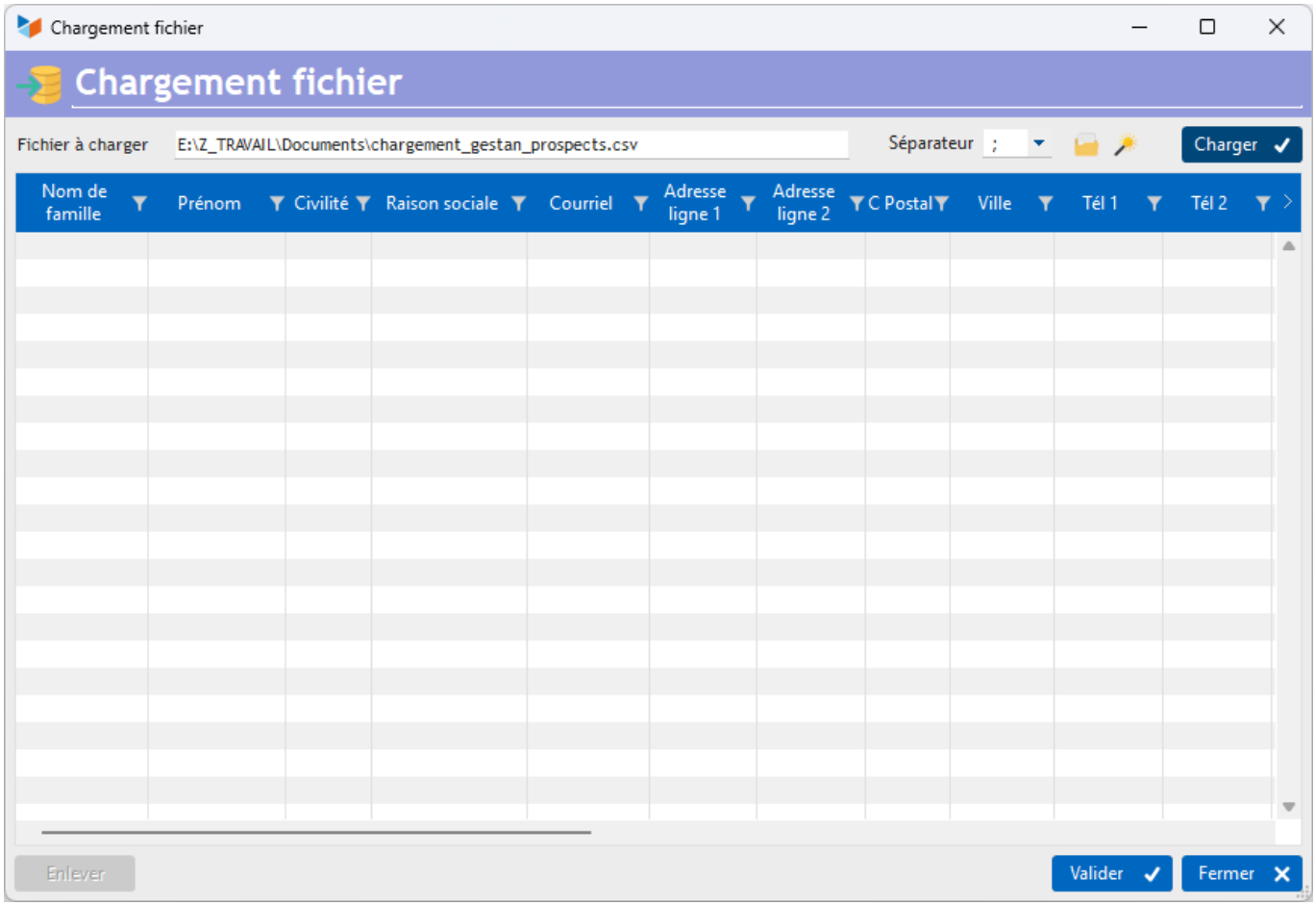


Vous disposez de différents résultats statistiques de prospection, mensuels ou hebdomadaires, sur l'année calendaire ou sur 12 mois glissants.

Import de fichier

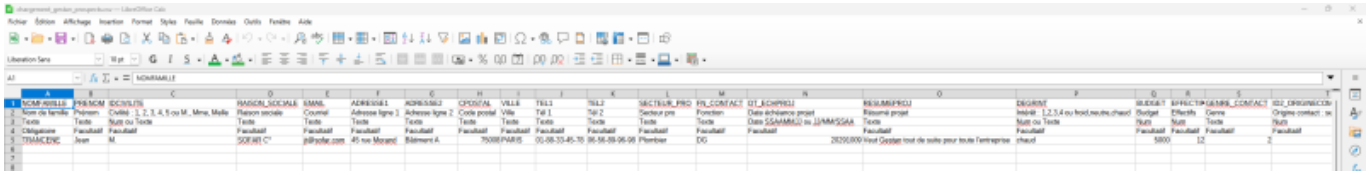
//**Accès :** via le menu contextuel de la table des prospects/opportunités. //

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.A1.09.00	11/08/26	Adaptation pour Gestan A1.09
3.A1.00.02	13/07/25	Ajout du programme d'importation de fichier texte
3.A1.00.01	01/02/25	Ajout de la gestion des historiques de changement de statut

Version	Date	Description
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

---

i Autres articles “Extensions”Autres articles “Extensions”

Comment installer une extension

AMAZON : Interface Amazon
ATELIER : Atelier de réparation informatique
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
EBAY : Interface eBay
ETATSPE : États spécifiques
ETIQSPE_ICS : Étiquettes spécifiques
ETIQUEXPED : Etiquettes d'expédition
FACTURETTE : Génération de facturettes
INTEROR : ordres de réparation (OR)
LOADIMAGE Chargement en masse d'images
OBJVENTE : Objectifs de vente
PARCELLR : Parcelles et opérations culturales
PREPBON : Bons de préparation
PRESTIMPORT : Interface Prestashop
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
STATEC : Export STATEC

SUIVCOM : Suivi des commandes
TRESO : Gestion de trésorerie *
URSSAF: Avance de crédit d'impôts
WISHLIST : Liste de courses
WOOCOMMERCE Commerce en ligne
WORDPRESS Espace client sous Wordpress

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

Permanent link:
https://manuel.gestan.fr/fr/addons/prospects?rev=1786483342

Last update: **2026/08/11 21:22**