

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.

Prospects

Prospects et opportunités

Suivi <tous> 2025

Rechercher

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			★★★★☆	1 000	☀️	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

Actions de prospection réalisées pour le prospect en cours

Id	Échéance	Fait	Par	Description	I	Informations complémentaires
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^{re} ligne

Nouveau +
Modifier
Supprimer

Fermer

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

Exporter en texte

Charger un fichier

Supprimer tout

Importer un contact

Ajouter dans les contacts

Ouvrir la table des contacts

Filter >

Copier la ligne

Copier la colonne

Tout copier

Les encours

Les gagnés

Les perdus

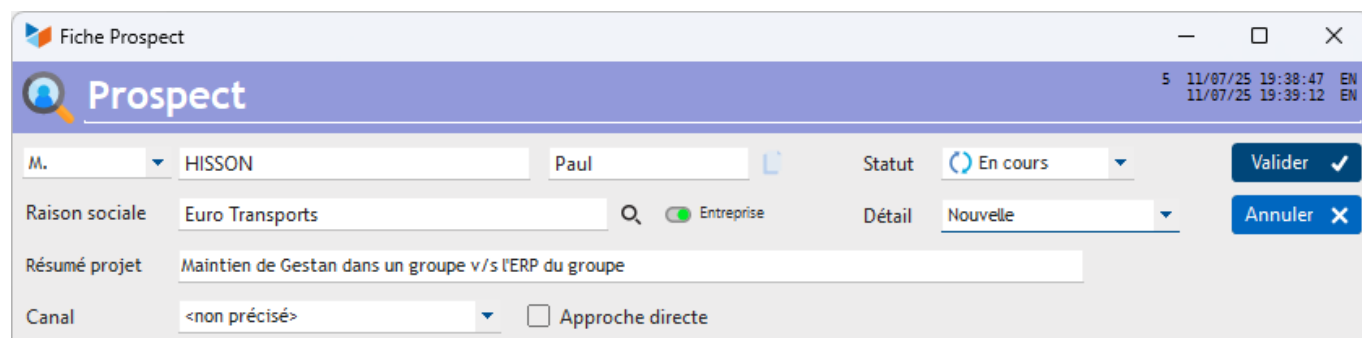
Tous

- **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 application window titled "Fiche Prospect". The header bar is purple with a magnifying glass icon and the word "Prospect". On the right of the header, there are two rows of status information: "5 11/07/25 19:38:47 EN" and "11/07/25 19:39:12 EN". Below the header, the form contains several fields: "M." with a dropdown menu showing "HISSON" and "Paul"; "Raison sociale" with the text "Euro Transports" and a search icon; "Statut" with a dropdown menu showing "En cours"; "Résumé projet" with the text "Maintien de Gestan dans un groupe v/s l'ERP du groupe"; "Canal" with a dropdown menu showing "<non précisé>" and a checkbox for "Approche directe". On the right side of the form, there are two buttons: "Valider" with a checkmark icon and "Annuler" with an 'X' icon. There is also a "Détail" dropdown menu showing "Nouvelle" and a toggle switch for "Entreprise".

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

5 11/07/25 19:38:47 EN
11/07/25 19:39:12 EN

M.

HISSON

Paul

Statut

En cours

Valider

Raison sociale

Euro Transports

Entreprise

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

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

5 11/07/25 19:38:47 EN
11/07/25 19:39:12 EN

M.

HISSON

Paul

Statut

En cours

Valider

Raison sociale

Euro Transports

Entreprise

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

Tâches

Historique

Adresse

48 avenue Emile Colpaert

Fixe

05-69-96-32-89

Mobile

06-97-43-01-45

Ville

FRA 61160 BAILLEUL

Info porte

Effectifs

57

Courriel

paul.hisson@eurotrans.eu

Date de naissance

Site Web

eurotrans.eu

Référence externe

Secteur pro

Transports

Type client

<non précisé>

Fonction

DSI

Suivi

Etienne NEUVILLE

<dispo 1>

<dispo 2>

<dispo 3>

<dispo 4>

<dispo 5>

<dispo 6>

<dispo 7>

<dispo 8>

<dispo 9>

<dispo 10>

<dispo 11>

<dispo 12>

<dispo 13>

<dispo 14>

<dispo 15>

<dispo 16>

<dispo 17>

<dispo 18>

<dispo 19>

<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"

[illegible]

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

Printed on 2026/09/20 13:49

Une action de prospection est définie par une **description**, une date d'**échéance** (celle où 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'ordonnancement 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 colonnes finales, "perdu" ou "gagné".

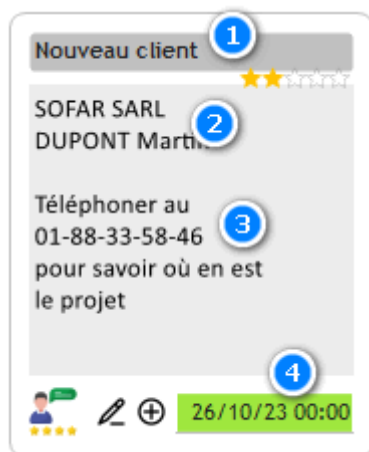


L'écran affiche toutes les actions de prospection en cours (c'est à dire ni gagnées ni perdues), ainsi que les actions de prospection gagnées ou perdues dans la journée.

Vous pouvez faire glisser les opportunités (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”

[AMAZON : Interface Amazon](#)
[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 \(OR\)](#)
[INTERWEB : Gestion web des interventions](#)
[LOADIMAGE Chargement en masse d'images](#)
[OBJVENTE : Objectifs de vente](#)
[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=1752258000>

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