

	6 – CRM	
Séquence 28	Suivi de la prospection (pistes et opportunités)	50'

Travail à faire

- Activez la gestion des pistes, si ce n'est pas fait (CRM-Configuration-Paramètres-Pistes).

- Vous recevez les rapports d'activité des commerciaux **Vincent Viuz** et **Lucie Bredan** concernant de nouvelles pistes commerciales. Créez les pistes commerciales qui en résultent (6-01).

Rapport d'activité			
Commercial	Vincent Viuz	Date	novembre
Contacts	Informations contact	Commentaire	
Belle de jour	24 rue des Remparts 33000 Bordeaux Site : www.belle-de-jour.com Mèl : contact@belle-de-jour.com Vendeur : Vincent Viuz Tél. : 06 78 12 19 17 Contact : Jacques Durand Priorité : 2 étoiles	Nouveau magasin qui vient d'ouvrir dans le centre-ville.	
Artesima	4 rue des Molunes 13000 Marseille Site : www.artesima.com Mèl : achat@artesima.com Vendeur : Vincent Viuz Tél. : 06 12 12 13 14x Contact : Julie Deloitte Priorité : 1 étoiles	Souhaite resserrer son offre commerciale et monter en gamme.	

Rapport d'activité			
Commercial	Lucie Bredan	Date	Novembre
Contacts	Informations contact	Commentaire	
HKS Cosmetics	Panzermacherstrasse 5, 58644 Iserlohn - ALLEMAGNE Site : www.hks.de Mél : cosmetics@hks.de Tél. : +49 231 28 2180 20 Contact : Wolfgang Berne Priorité : 2 étoiles	Magasin qui vient d'ouvrir.	
Zacobi SA	Via Sacchi, 1 43100 Vicofertile-Parma (PR) - Italie Site : www.zacobi.it Mél : octavio@zacobi.it Tél. : +39 0521 804 786 Contact : Octavia Zacobi Priorité : 2 étoiles	Possède une chaine de 10 magasins dans le centre de l'Italie et souhaite vendre des produits français.	

À la fin du mois de novembre les comptes rendus d'activités des commerciaux sont les suivants.

Contacts	Tâche à réaliser
Belle de jour	De fortes chances de concrétiser un contrat. Le marché est estimé à 12 000 € par an avec une probabilité de réussite de 70 %. Transformer la piste en opportunité sans créer de fiche client.
Artesima	Au point mort
HKS Cosmetics	De fortes chances d'avoir une issue positive, Le marché est estimé à 21 000 € par an avec une probabilité de réussite de 80 %. Transformer en opportunité.
Zacobi SA	En attente de réponse, mais nos prix semblent trop élevés.

- Mettre à jour les pistes et transformer les pistes qui le justifient en opportunités (6-02).

Vous recevez par mél une liste de tâches à réaliser pour les commerciaux.

Contacts	Tâche à réaliser
Belle de jour	Programmer un rendez-vous le 5/12 à 9 h pour Vincent Viuz.
HKS Cosmetics	Programmer un rendez-vous le 6/12 à 15 h pour Lucie Bredan.

- Affichez le Pipeline et désactivez les filtres éventuels pour afficher les opportunités. Programmez les rendez-vous demandés par les commerciaux (6-03)
- Glissez les tuiles dans la zone Qualifié.

Vous recevez les comptes rendus de rencontre des commerciaux.

Compte rendu de visite : Vincent Viuz		
Contacts	Date	Commentaire
Belle de jour	5/12 à 9 h	Passé une commande d'essai d'une sélection de tous les parfums et savons à raison de 5 articles par référence. Appliquez le tarif revendeur.

- Créez la commande qui résultent du compte-rendu de visites en créant les comptes client (6-04).
- Glissez la tuile dans la zone Gagné.

Compte rendu de visite : Lucie Bredan		
Contacts	Date	Commentaire
HKS Cosmetics	6/12 à 15 h	Passé une commande de 20 parfums, 20 savons et 20 crèmes dans chaque référence. Appliquez le tarif revendeur et accordez une remise supplémentaire de 10 % par ligne.

- Créez la commande qui résultent du compte-rendu de visites en créant les comptes client (6-04).
- Glissez la tuile dans la zone Gagné.