

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

Vous recevez les rapports d'activité des deux commerciaux de l'entreprise (Vincent Viuz et Lucie Bredan). De nouvelles pistes commerciales doivent être enregistrées.

Travail à faire

- Activez la gestion des pistes, si ce n'est pas fait (CRM-Configuration-Paramètres-Pistes).
- Créez les pistes commerciales qui résultent des rapports d'activité qui vous sont transmis par les deux commerciaux (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 de Bordeaux.	
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	Panzermaierstrasse 5, 58644 Iserlohn - ALLEMAGNE Site : www.hks.de Mél : cosmetics@hks.de Tél. : +49 2312821802 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 : octavia@zacobi.it Tél. : +39 0521 804 786 Contact : Octavia Zacobi Priorité : 2 étoiles	Possède une chaîne de 10 magasins dans le centre de l'Italie et souhaite vendre des produits français.	

- Mettez à jour les pistes à partir des informations suivantes et transformez les pistes qui le justifient en opportunités (6-01).

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.

De nouvelles rencontres doivent avoir lieu avec les sociétés Belle de jour et HKS. Les commerciaux vous demandent de mettre à jour le planning des activités.

- Programmez les rendez-vous demandés par les commerciaux (6-03).

Contacts	Tâche à réaliser
Belle de jour	Programmer un rendez-vous dans 7 jours pour Vincent Viuz au siège de l'entreprise Belle de jour.
HKS Cosmetics	Programmer un rendez-vous dans 7 jours pour Lucie Bredan.

- Glissez les tuiles dans la zone **Qualifié**.

Vous recevez les comptes rendus de Vincent Viuz et de Lucie Bredan concernant deux négociations qui se concluent par des commandes fermes.

- Créez les devis suivant en créant les comptes client (6-04).

Compte rendu de visite : Vincent Viuz		
Contacts	Date	Commentaire
Belle de jour	Ce jour	Demande un devis concernant une sélection de tous les parfums et savons à raison de 5 articles par référence. Appliquez le tarif revendeur.

Compte rendu de visite : Lucie Bredan		
Contacts	Date	Commentaire
HKS Cosmetics	Ce jour	Demande un devis concernant 20 parfums, 20 savons et 20 crèmes dans chaque référence. Appliquez le tarif revendeur.

- Les 2 devis sont validés par les clients. Vous pouvez les transformer en commande ferme.
- Glissez les tuiles dans la zone Gagné du Pipeline.