



## Section 6

# Introduction a la prospection BDR

# Role du BDR et processus cible

- BDR (Business Development Representative) : responsable de la prise de RDV qualifiés
- Processus Inbound : Formulaire web -> MQL -> Lead cree -> Assignation auto -> Qualification BDR -> Feedback Sales
- Processus Outbound : Sourcing -> Lead cree manuellement -> Enrichissement INSEE -> Qualification -> Feedback Sales
- Les deux flux convergent vers le meme pipeline de transactions Artis
- L'objet Lead est au centre de la qualification avant conversion



# Identification des leads qualifiés

- Critères BANT adaptés GP : Budget, Autorité, Besoin, Timing
- Verticales prioritaires : focus sur les secteurs à plus fort potentiel
- ICP (Ideal Customer Profile) : PME/ETI dans les verticales cibles
- Scoring prédictif HubSpot pour prioriser les leads
- Workflow de synchronisation rôle d'achat lead -> contact
- Gestion de la disqualification (temporaire vs définitive)



# Organisation quotidienne : taches et files de taches

- Files d'attente pour enchaîner les appels en mode productivite
- Vue calendrier vs vue liste des taches
- Filtres par type, priorite, date d'echeance
- Taches auto creees par les workflows (rappels, relances)
- Espace de travail des ventes (Prospecting Workspace) : vue unifiee des actions du jour
- Guides conversationnels (Playbooks) : scripts d'appel structures avec champs a remplir



## Exercice : Organiser votre journée de prospection

- Configurer votre file de taches avec les filtres pertinents
- Consulter l'espace de travail des ventes et identifier les priorites
- Utiliser un guide conversationnel pour simuler un appel de qualification
- Logger une activite (appel ou email) sur une fiche contact
- Creer une tache de suivi avec echeance

