



Prise en main des processus

Partie 2

Déclarer un lead

CRM > Leads ou depuis la fiche contact

Choisir lead entrant pour des demandes entrantes ou recommandation. Choisir prospection pour alimenter votre prospection

Leads ▾
8 210 fiches d'informations

Tous les leads × Leads ouverts Comptes cibles Activité récente Pas en séquence + Ajouter une vue (5/50) Toutes les vues

Tous les pipelines ▾ Phase de lead ▾ Propriétaire du lead ▾ Type de lead ▾ Source du lead ▾ + Plus Filtres avancés ×

Rechercher 🔍 Exporter Modifier les colonnes

	NOM DU LEAD	PROPRIÉTAIRE DU LEAD	TYPE DE LEAD	ENTREPRISE	PHASE DE LEAD	SOURCE DU LEAD
<input type="checkbox"/>	Potentiel besoin comp...	Jordan Larragueta (jor...)	Prospect	--	Qualifié (Prospection)	Sources hors ligne
<input type="checkbox"/>	test	Rodolphe du Peloux (ro...)	Prospect	--	Nouveau (Leads entrants)	Sources hors ligne
<input type="checkbox"/>	Test Test	Jordan Larragueta (jor...)	Prospect	--	Premier contact (Prospection)	Sources hors ligne
<input type="checkbox"/>	F2 Florent Lafarge 2024-...	Adrien Tenat (adrien...)	--	--	Qualifié (Leads entrants)	Trafic direct

Contacts

Jordan Larragueta
Expert RevOps chez Scalizer
jordan@scalizer.fr

Note E-mail Appel Tâche Réuni... Plus

A propos Actions

Aperçu du compte Activités Vue d'ensemble Plus Personnaliser

Entreprises (1) +Ajouter

Principal Scalizer
Domaine: --
Téléphone: --
Contact de facturation

Afficher les Entreprise associés

Leads (1) +Ajouter

Créer Lead

Pipeline de leads
Leads entrants

Phase de lead
Nouveau

Origine du lead *
Groupe CF (entre BU du Groupe)

Propriétés dépendantes
BU d'origine *
Vers la BU *

Description

Propriétaire du lead
Aucun propriétaire

Créer Lead Annuler

Indiquer le destinataire du lead. Si vous ne savez pas indiquer AUCUN

Suivre le traitement d'un lead

CRM > Leads pour voir tous vos leads ou depuis la fiche contact

Etat d'avancement de tous vos leads depuis CRM > Leads

Leads -

Tous les leads (4) Leads ouverts Comptes cibles Activité récente Pas en séquence

Rechercher

Phase de lead - Propriétaire du lead - Type de lead - Source du lead - Plus Filtres avancés

Phase de lead	Nombre
NOUVEAU	2
TENTATIVE EN COURS	0
CONNECTÉ	1
QUALIFIÉ	0
DISQUALIFIÉ	1

Florian Martinez
Entreprise: Scalizer
Type de lead: Nouvelle entreprise

Romane Babin
Entreprise: Scalizer
Type de lead: Nouvelle entreprise

Florian Martinez
Entreprise: Scalizer
Type de lead: Nouvelle

Contacts Actions

Jordan Larragueta
Expert Rev-Ops chez Scalizer
jordan@scalizer.fr

Note E-mail Appel Tâche Réuni... Plus

A propos Actions

Propriétaire du contact
Florian Martinez

Phase du cycle de vie
Partenaire

Dernier contact
10/10/2025 15:13 GMT+2

Origine du contact (cf)
--

Aperçu du compte Activités Vue d'ensemble Plus Personnaliser

Vue d'ensemble Client CF

Statut client Groupe Phase du cycle de vie Propriétaire du contact
Actif Partenaire Florian Martinez

Informations Client CF Expertise Comptable

Statut client CF Expertise Comptab... Date de passage client CF Expe... Référent CF EC
Onboarding -- Aucun propriétaire

Périodicité mission CF Expertise Site CF EC
Récurent --

Informations Client Comptabilité

Statut client CF Comptabilité Date de passage en client Com... Périodicité mission Comptabilité
Offboarding --

Enterprises (1) +Ajouter

Principal
Scalizer
Domaine: --
Téléphone: --
Contact de facturation

Afficher tous les Entreprise associés

Leads (1) +Ajouter

Principal
Potentiel besoin comptabilité
Propriétaire : Jordan Larragueta
Type de lead : Prospect
Phase : Qualifié (Prospection)
Qualifié le 11/5/2025

Etat d'avancement d'un lead sur un fiche contact

Traiter un Lead

NB : Les étapes suivantes sont automatisées :

- Tentative en cours : cette étape est franchie lorsque vous tentez de joindre le prospect (appels, mails, réunions enregistrés dans les activités à venir).
- Connecté : l'étape est franchie lorsque le contact répond à votre mail, appel ou une réunion à eu lieu avec lui.

Déplacer la carte dans l'étape souhaitée

Faire évoluer la phase depuis la fiche du contact grâce au dérouleur.

Traiter un Lead

Contacts Actions +

Jordan Larraqueta
Expert RevOps chez Scalizer
jordan@scalizer.fr

Aperçu du compte Activités Vue d'ensemble Plus + Personnaliser

Entreprises (3) +Ajouter

Principat
Scalizer
Domaine: --
Téléphone: --
Contact de facturation

Afficher tous les Entreprise associés

Leads (3) +Ajouter

Principat
Potentiel besoin comptabilité
Propriétaire: Jordan Larraqueta
Type de lead: Prospect +
Phase: Qualifié - (Prospection)
Qualifié le 12/5/2025

Cliquer pour traiter le lead

Ventes | Romane BABIN

Récapitulatif Prospects Transactions Tâches Planifier Tableau de bord

Prospects

Leads

Leads ouverts 1

Comptes cibles 0

Activité récente 0

Pas en séquence 1

Leads ouverts

Pipeline de leads Phase de lead Libellé du lead ID d'objet de l'entreprise principale... Type de lead Filtres avancés

Rechercher des leads

NOUVEAU	TENTATIVE EN COURS	CONNECTÉ	QUALIFIÉ	DISQUALIFIÉ
0	0	1	0	0

Romane Babin
Entreprise: Scalizer
Type de lead: Nouvelle entreprise
Libellé du lead: Chaud

Créer un e-mail

Plus d'activités +

Romane Babin
Contact: Romane Babin | Scalizer
romane@test.fr

Suivi de l'étape du lead

Propriétaire: Romane BABIN @
Type de lead: Nouvelle entreprise -
Phase: Nouveau - (Pipeline de leads) pour 2 minute
Créé le 23/09/2025 14:42 GMT+2

DERNIÈRE ACTIVITÉ

Liste de tous vos leads à traiter

Choisir comment vous souhaitez traiter le lead :

- Par mail
- Appel téléphonique
- Inscrire à une séquence
- ...

Disqualifier un Lead

Propriétés dépendantes ✕

Votre organisation a choisi d'afficher ces propriétés en fonction de votre choix pour « Phase de lead ». Certaines propriétés peuvent être requises pour continuer.

Phase de lead
Disqualifié ▼

Motif de la disqualification *
▼

Note sur la disqualification du lead
▭

Enregistrer Annuler

Exemples de motifs de la disqualification :

- Mauvais timing
- Pas la bonne personne
- Contraintes budgétaires

Créer une tâche de suivi

Actions de suivi ✕

Créer  Tâche d'e-mail pour un suivi dans

Dans 1 mois (octobre 29) ▼

Désactiver cette fonctionnalité dans [les paramètres de tâche](#)



Enregistrer Annuler

Lead qualifié = opportunité commerciale

Lorsqu'un lead passe au statut qualifié, cela signifie qu'il y a une opportunité commerciale. Cela se traduit dans HubSpot par la création d'une transaction :

Choisir le Pipeline de l'activité CF concernée par la vente.

Choisir ouverture s'il s'agit d'un nouveau compte ou développement pour un client existant

Indiquer un montant estimatif qui sera affiné ensuite

Il s'agit de la date estimative à laquelle vous allez clôturer la transaction

Créer Transaction ×

Pipeline *
Ventes CF Expertise Comptable

Phase de la transaction *
Découverte / qualification

Propriétés dépendantes ⓘ

Type de transaction *

Montant *

Activités CF EC envisagées *

Date de fermeture *
📅 09/11/2025

Origine de la transaction *

Prise en main

Créer lead sur votre contact

Déclarez le disqualifié



Créer une opportunité

CRM > Contacts > Ajouter une transaction

Choisir le Pipeline de l'activité CF concernée par la vente.

The screenshot shows the CRM interface for contact 'Romane Babin'. The left sidebar contains contact information. The main area displays activities, including a task 'Tâche attribuée à Romane BABIN' and an email 'E-mail - Optimiser la structuration digitale de TEST.fr'. The right sidebar shows a 'Principal' card with lead details and a 'Transactions (0)' section with a red box around the '+Ajouter' button.

Créer Transaction

Pipeline *

Ventes CF Expertise Comptable

Phase de la transaction *

Découverte / qualification

Propriétés dépendantes ⓘ

Type de transaction *

Montant *

Activités CF EC envisagées *

Date de fermeture *

📅 09/11/2025

Origine de la transaction *

Indiquer un montant estimatif qui sera affiné ensuite

Il s'agit de la date estimative à laquelle vous allez clôturer la transaction

Vues des pipelines

CRM > Transaction

Choix du Pipeline

Transactions ▾

Tous les transac... × IP Exceptionnel IPP Exceptionnel Mes transactions Vue Support CFGP

Actions ▾ Importer Créer transaction

+ Ajouter une vue (5/50) Toutes les vues

☰ ☰ Ventes CF Expertise Comptable ▾

Propriétaire de la transaction ▾

Plus ▾

☰ Filtres avancés

Afficher les indicateurs ⓘ

↶ 📄 📂

Permet de passer en vue
tableau ou Kanban

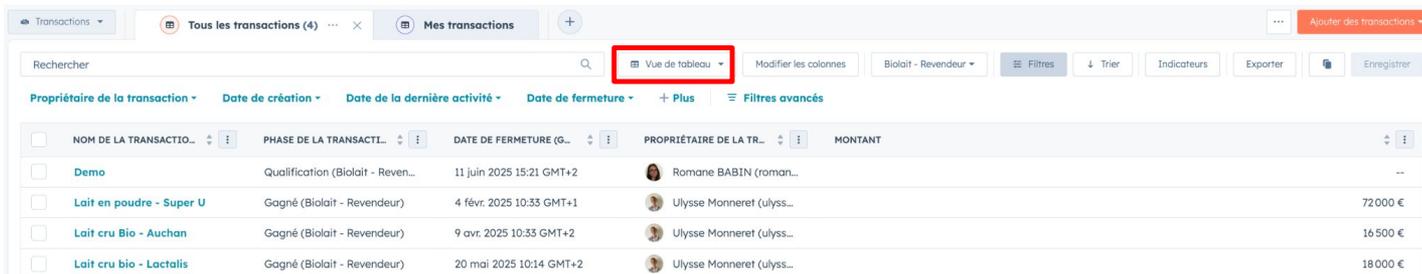
Filtrer le Pipeline

Afficher les indicateurs

MONTANT TOTAL DES TRANSACTIONS	MONTANT PONDÉRÉ DES TRANSACTIONS	MONTANT DES TRANSACTIONS OUVERTES	MONTANT DES TRANSACTIONS CONCLUES	MONTANT DES NOUVELLES TRANSACTIONS
9,32 M €	5,19 M €	1,81 M €	4,39 M €	35,83 k €
Moyenne par transaction: 1,49 k €	Moyenne par transaction: 829,51 €	Moyenne par transaction: 619,09 €	Moyenne par transaction: 2,79 k €	Moyenne par transaction: 1,56 k €

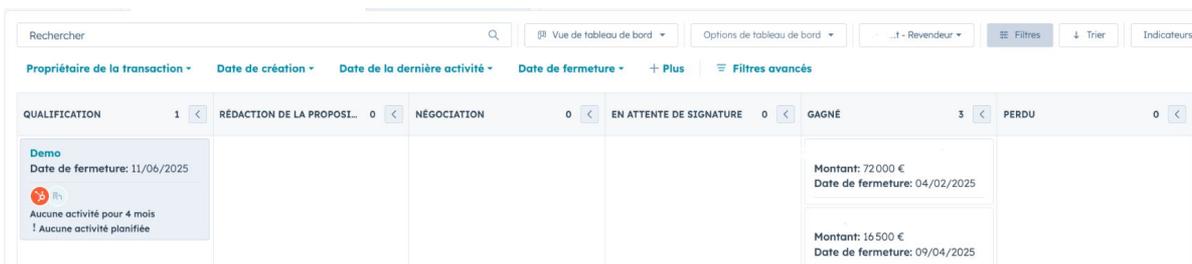
Vue tableau et vue Kanban du pipeline

Vue Tableau



NOM DE LA TRANSACTION	PHASE DE LA TRANSACTION	DATE DE FERMETURE (G...)	PROPRIÉTAIRE DE LA TR...	MONTANT
Demo	Qualification (Biolait - Reven...	11 juin 2025 15:21 GMT+2	Romane BABIN (roman...	--
Lait en poudre - Super U	Gagné (Biolait - Revendeur)	4 févr. 2025 10:33 GMT+1	Ulysse Monneret (ulyss...	72000 €
Lait cru Bio - Auchan	Gagné (Biolait - Revendeur)	9 avr. 2025 10:33 GMT+2	Ulysse Monneret (ulyss...	16500 €
Lait cru bio - Lactalis	Gagné (Biolait - Revendeur)	20 mai 2025 10:14 GMT+2	Ulysse Monneret (ulyss...	18000 €

Vue Kanban (Tableau de bord)



QUALIFICATION	RÉDACTION DE LA PROPOS...	NÉGOCIATION	EN ATTENTE DE SIGNATURE	GAGNÉ	PERDU
1	0	0	0	3	0
<p>Demo Date de fermeture: 11/06/2025</p> <p>Aucune activité pour 4 mois ! Aucune activité planifiée</p>				<p>Montant: 72000 € Date de fermeture: 04/02/2025</p> <p>Montant: 16500 € Date de fermeture: 09/04/2025</p>	

Pipeline CF - Expertise Comptable

ÉTAPES	DÉCOUVERTE / QUALIFIC...	OFFRE ENVOYÉE / PRÉSENT...	NÉGOCIATION / AJUSTEM...	ACCORD CLIENT	FERMÉ GAGNÉ (AUTO)	FERMÉ PERDU
2	200	25	660	42	1	1
					577	756
	PUIG & FILS - offre iPP Montant: 9950 € Date de fermeture: 31/10/2025 Social Tâche il y a 3 jours Tâche due dans 3 jours	Projet pôle véhicules de collection... Montant: 6 281 € Date de fermeture: 01/11/2025 Comptabilité Juridique E-mail il y a 11 jours ! Aucune activité planifiée	LES ECURIES DE NOBLE LM JDQ Montant: 926 € Date de fermeture: 27/07/2025 JF Ph Note il y a 4 heures ! Aucune activité planifiée	SASU SUNSHINE - Missions Récurrentes Montant: 2729 € Date de fermeture: 30/10/2025 Comptabilité Juridique Réunion il y a un mois ! Aucune activité planifiée	LM NICOLAS ARABEYRE Montant: 1400 € Date de fermeture: 10/10/2025 Comptabilité NA	DIORANEWS - BDESE TOTALITE Montant: 2022 € Date de fermeture: 10/10/2025 Social Ph
	DEMPOTOS - Etude prévi Montant: 700 € Date de fermeture: 09/11/2025 Comptabilité ND E-mail il y a 3 jours Tâche due dans 3 jours	GTH SERVICES - CONTROLE URSSAF S/PIECES Montant: 171 € Date de fermeture: 01/11/2025 Social E-mail il y a 3 jours ! Aucune activité planifiée	ECURIES DE NOBLE LM COMPTA Montant: 1700 € Date de fermeture: 27/07/2025 MB Tâche il y a 11 jours ! Aucune activité planifiée	KALISEA - Avenant offre iPP Montant: 355 € Date de fermeture: 30/09/2025 Social Ph Aucune activité pour 14 jours ! Aucune activité planifiée	EURL CASTAING ALUMINIUM - CALCUL INDEMNITE RC Montant: 214 € Date de fermeture: 13/10/2025 Social CA Ph	SARL APPARENCES - Simulation solde de tout compte Montant: 214 € Date de fermeture: 01/10/2025 Social IR Ph
	transaction test Pandadoc - ne pas prendre en compte Montant: 4 500 € Date de fermeture: 08/11/2025 Comptabilité	DEPOILLY Monique - LMP Montant: 1113 € Date de fermeture: 01/11/2025 Comptabilité	CELEOS - Audit Sam- Montant: 0 € Date de fermeture: 25/06/2025 Note il y a 4 mois ! Aucune activité planifiée	TEST ALFAPROD - JURIDIQUE Montant: 2000 € Date de fermeture: 26/09/2025 Juridique	TEST PROUZET CFAC - SUJET Montant: 1500 € Date de fermeture: 09/10/2025 Comptabilité TC Ph	LV NOTAIRE SELARLU - SUJET Montant: 3500 € Date de fermeture: 09/10/2025 Comptabilité Ph
					S.A.R.L. VALAYATH - PI RESCRIT France Travail	LANDAIS VINCENT - COMPTA

Indique la ou les activités CF EC concernée(s) par la transaction

Cette étape est celle qui déclenche les onboarding et indique que l'offre est validée par le client

Cette étape est automatisée. Elle est franchie par la transaction lorsque la LM ou le devis sont signés

Pipeline ventes 360

Ces étapes permettent l'initialisation d'une transaction 360 et la constitution d'une équipe

Ces étapes permettent la compilation et le suivi de la vente globale

The screenshot displays a sales pipeline with the following stages and transaction cards:

- COORDINATION** (21 cards):
 - transaction test 360: Pipeline: Ventes 360°, Date de fermeture: 12/11/2025, Propriétaire de la transaction: Éléonore SAUTEREAU
 - test 3 ADMIN ADVISORY: Montant: 1500 €, Pipeline: Ventes 360°, Date de fermeture: 30/05/2025, Propriétaire de la transaction: Marie NOCERA
 - EURL BOURON DECO - Prime Partage de la Valeur: Pipeline: Ventes 360°, Date de fermeture: 02/11/2025, Propriétaire de la transaction: Valérie Chenet
- DÉCOUVERTE / QUALIFICAT...** (1 card):
 - REPRISE NOLIBE Patrick: Pipeline: Ventes 360°, Date de fermeture: 16/10/2025, Propriétaire de la transaction: Sandra MAILLES
 - Test offre globale: Montant: 7 €, Pipeline: Ventes 360°, Date de fermeture: 31/05/2025, Propriétaire de la transaction: Fabien MOREUX
- DISPATCH DES TRANSACTIO...** (2 cards):
 - ADALIOS / Abonnement RH: Montant: 25166 €, Pipeline: Ventes 360°, Date de fermeture: 31/12/2025, Propriétaire de la transaction: Claire RIGLET
 - Pullman / Action RH : communication RH modulation: Montant: 2097 €, Pipeline: Ventes 360°, Date de fermeture: 31/07/2025, Propriétaire de la transaction: Claire RIGLET
- CONSOLIDATION DE L'OFFR...** (2 cards):
- OFFRE ENVOYÉE / PRÉSENT...** (0 cards):
- NÉGOCIATION / CONTRACT...** (0 cards):
- FERMÉ GAGNÉ** (6 cards):
 - SA HOTELIERE BORDEAUX AEROPORT - HBA - SUJET: Montant: 535 €, Pipeline: Ventes 360°, Date de fermeture: 02/09/2025, Propriétaire de la transaction: Charlotte CHAUVET
 - E2 / Abonnement RH: Montant: 12583 €, Pipeline: Ventes 360°, Date de fermeture: 03/09/2025, Propriétaire de la transaction: Claire RIGLET
- FERMÉ PERDU** (4 cards):
 - TERRADOT Alexandre LMNP: Montant: 910 €, Pipeline: Ventes 360°, Date de fermeture: 18/09/2025, Propriétaire de la transaction: Catherine LOSTE-BORDENAVE
 - ADALIOS / diag RH: Montant: 4194 €, Pipeline: Ventes 360°, Date de fermeture: 29/08/2025, Propriétaire de la transaction: Claire RIGLET

Cette étape déclenche la création automatique des transactions dans les Pipelines concernés et les associe ensemble.

Permet de déclarer gagnée ou perdue chaque transaction 360. La clôture de la transaction 360 ne clôture pas les transactions associées.

Déplacer une transaction depuis la vue Kanban du pipeline

Drag & Drop : cliquez, maintenez appuyé et passer à l'étape suivante

RENDEZ-VOUS PLANIFIÉ 2	QUALIFIÉ POUR ACHETER 0	PRÉSENTATION PLANIFIÉE 9	DÉCIDEUR INTRODUIT 12
<p>Deal di mois de juillet Valeur contractuelle totale: 18 000 € Date de fermeture: 31/07/2025</p> <p>Aucune activité pour 3 mois ! Aucune activité planifiée</p> <p>Test Valeur contractuelle totale: 9 000 € Date de fermeture: 31/07/2025</p> <p>Aucune activité pour 3 mois ! Aucune activité planifiée</p>		<p>Contrôle accès laboratoire Valeur contractuelle totale: 12 680 €</p> <p>Aucune activité pour 4 mois ! Aucune activité planifiée</p> <p>Modernisation accès shopping center Valeur contractuelle totale: 1 700 €</p> <p>Aucune activité pour 4 mois ! Aucune activité planifiée</p> <p>Contrôle température pharmaceutique Valeur contractuelle totale: 13 700 €</p>	<p>Contrôle accès terminal Valeur contractuelle totale: 14 050 €</p> <p>Aucune activité pour 4 mois ! Aucune activité planifiée</p> <p>Pack sécurité Tech Park Valeur contractuelle totale: 15 300 €</p> <p>E-mail il y a un mois ! Aucune activité planifiée</p> <p>Accès sécurisé hôpital Valeur contractuelle totale: 4 250 €</p>
Total : 27 000 € Pondéré : 5 400 €	Total : 0 € Pondéré : 0 €	Total : 90 680 € Pondéré : 54 408 €	Total : 135 370 € Pondéré : 108 296 €

Faire évoluer depuis la fiche de la transaction

Les modifications suivantes sont possibles sur les fiches transactions

- A : Le montant qui peut évoluer dans le temps
- B : La date de fermeture = date de réponse du client / prospect
- C : l'étape de la transaction

A



Test
Montant: 9000 €
Date de fermeture : 31/07/2025
Phase : Rendez-vous planifié +
Pipeline : Pipeline de démo

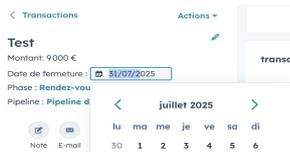
Nom de la transaction
Test

Montant de la transaction
9000,00 €

Enregistrer Annuler

Note E-mail Appel Tâche Réuni... Plus

B



Test
Montant: 9000 €
Date de fermeture : 31/07/2025
Phase : Rendez-vous planifié +
Pipeline : Pipeline de démo

Propriétaire de la transaction
Pierre Bachour

Date de fermeture
31/07/2025

Début du contrat

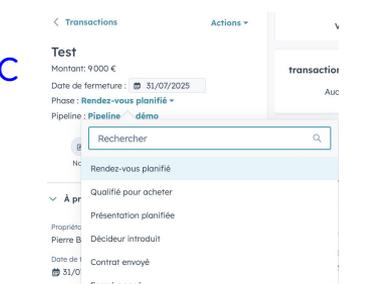
À propos de l'objet Transaction

juillet 2025

lu	ma	me	je	ve	sa	di
30	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31	1	2	3
4	5	6	7	8	9	10

Aujourd'hui Effacer

C



Test
Montant: 9000 €
Date de fermeture : 31/07/2025
Phase : Rendez-vous planifié +
Pipeline : Pipeline de démo

Rechercher

Rendez-vous planifié

Qualifié pour acheter

Présentation planifiée

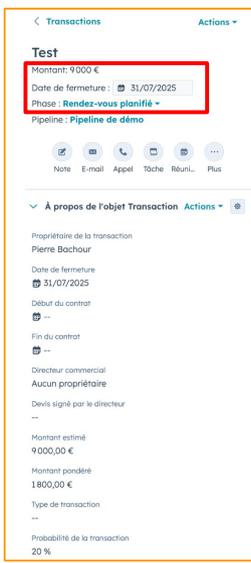
Propriétaire
Pierre B

Décideur introduit

Date de l'objet
Contrat envoyé
31/07/2025

Vue en 3 colonnes

1



Transactions Actions

Test

Montant: 9000 €

Date de fermeture : 31/07/2025

Phase : Rendez-vous planifié +

Pipeline : Pipeline de démo

Note E-mail Appel Tâche Réuni... Plus

À propos de l'objet Transaction Actions

Propriétaire de la transaction
Pierre Bachour

Date de fermeture
31/07/2025

Début du contrat

Fin du contrat

Directeur commercial
Aucun propriétaire

Devis signé par le directeur

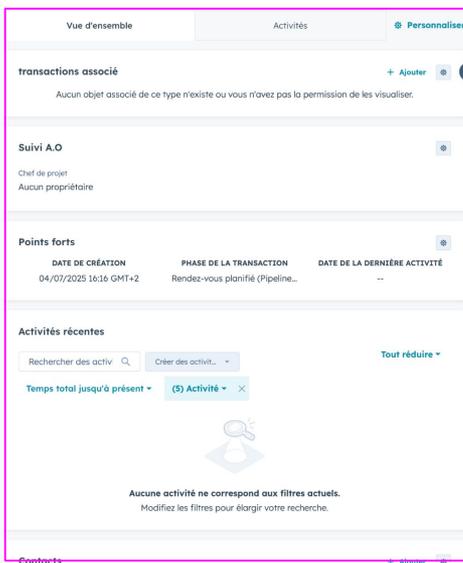
Montant estimé
9000,00 €

Montant pondéré
1800,00 €

Type de transaction

Probabilité de la transaction
20 %

2



Vue d'ensemble Activités Personnaliser

transactions associé + Ajouter

Aucun objet associé de ce type n'existe ou vous n'avez pas la permission de les visualiser.

Suivi A.O

Chef de projet
Aucun propriétaire

Points forts

DATE DE CRÉATION	PHASE DE LA TRANSACTION	DATE DE LA DERNIÈRE ACTIVITÉ
04/07/2025 16:18 GMT+2	Rendez-vous planifié (Pipeline...)	--

Activités récentes

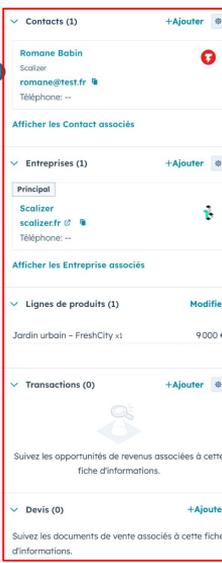
Rechercher des activ... Créer des activit... Tout réduire

Temps total jusqu'à présent (5) Activité

Aucune activité ne correspond aux filtres actuels.
Modifiez les filtres pour élargir votre recherche.

Contacts

3



Contacts (1) + Ajouter

Romane Babin
Scalizer
romane@test.fr
Téléphone: --

Afficher les Contact associés

Entreprises (1) + Ajouter

Principal
Scalizer
scalizer.fr
Téléphone: --

Afficher les Entreprise associés

Lignes de produits (1) Modifier

Jardin urbain - FreshCity x1 9000 €

Transactions (0) + Ajouter

Devis (0) + Ajouter

Suivez les opportunités de revenus associées à cette fiche d'informations.

Suivez les documents de vente associés à cette fiche d'informations.

Associer des produits à la transaction

1. Cliquez sur Ajouter une ligne de produit

Transaction management interface showing various sections: Test, Suivi A.O, Points forts, Activités récentes, and Contacts. The 'Lignes de produits (0)' section is highlighted with a red box, and a red arrow points to the '+Ajouter' button next to it.

2. Puis Sélectionner dans la bibliothèque de produits

Dialog for adding product lines to a transaction. The 'Sélectionner dans la bibliothèque de produits' button is highlighted with a red box, and a red arrow points to it.

3. Ajoutez un produit

Product selection library showing a list of products. The 'Jardin urbain - FreshCity' product is highlighted with a red box.

Produit	Prix
<input type="checkbox"/> Jardin urbain - FreshCity	9000 €
<input type="checkbox"/> Jardin urbain - Oasis	6000 €
<input type="checkbox"/> Jardin urbain - Prime	5000 €
<input type="checkbox"/> Audit de sécurité	3500 €
<input type="checkbox"/> Enregistreur DVR 32 canaux	4500 €
<input type="checkbox"/> Formation utilisateur	1200 €
<input type="checkbox"/> Clavier codé anti-vandale	280 €
<input type="checkbox"/> Détecteur de fumée industriel	145 €
<input type="checkbox"/> Module relais 8 sorties	195 €
<input type="checkbox"/> Bouton d'urgence	95 €

4. Enfin le montant se met à jour automatiquement

Mettre à jour le montant de la transaction ?

Vous allez enregistrer les modifications apportées à des lignes de produits. Voulez-vous mettre à jour le montant de votre transaction pour qu'il passe à 9000,00 € ? En savoir plus.

Mettre à jour le montant de la transaction

Enregistrer sans mettre à jour

Créer un document contractuel avec PandaDoc

Depuis la transaction après avoir ajouté les produits

The screenshot displays the Scalizer interface for a transaction titled "transac test Juridique". The main content area is divided into three sections: "Vue d'ensemble", "Activités", and "Personnaliser". The "Activités" section is active and shows a list of activities for October 2025 and September 2025. A red arrow points to the "Create Document" button in the "PandaDoc (0)" section on the right. The interface also includes a sidebar with navigation options and a top navigation bar.

Dans l'interface qui s'ouvre choisir le modèle de document souhaité puis procéder à la relecture ou l'ajustement avant envoi.

Fermeture de la transaction Accord client ou perdue

Une transaction peut être fermée gagnée ou bien fermée perdue

La modification peut être faite depuis

1. La fiche de la transaction
2. La vue kanban en drag and drop

1

The screenshot shows the 'Test' transaction card in the Scalizer CRM. The card displays details such as 'Montant: 9000 €', 'Date de fermeture: 07/10/2025', and 'Phase: Fermé gagné'. A red box highlights the 'Fermé gagné' status in the left sidebar. The card also shows a search bar, a list of contacts, and a list of recent activities.

2

The screenshot shows the Kanban view of the Scalizer CRM. The transaction card for 'Test' is in the 'FERMÉ GAGNÉ' column. The card displays details such as 'Montant: 9000 €', 'Date de fermeture: 07/10/2025', and 'Aucune activité pour 3 mois'. A red arrow points to the card. The Kanban view also shows a summary table at the bottom.

DÉCIDEUR INTROUIT	CONTRAT ENVOYÉ	FERMÉ GAGNÉ	FERMÉ PERDU
Total : 0 € Pondéré : 0 €	Total : 9 000 € Pondéré : 9 000 €	Total : 0 € Gagné (100 %)	Total : 0 € Perdu (0 %)

Prise en main

Créer une transaction sur votre contact

Faire évoluer la transaction



Vues des pipelines

CRM > Tickets

Choix du Pipeline

The screenshot shows the 'Tickets' interface. At the top left, there is a 'Tickets' header with a dropdown arrow. Below it, there are three tabs: 'Tous les tickets', 'Mes tickets ouverts', and 'Tickets non attribués'. To the right of these tabs are buttons for 'Actions', 'Importer', and 'Créer ticket', along with '+ Ajouter une vue (3/50)' and 'Toutes les vues'. Below the tabs, there is a search bar with the placeholder text 'Rechercher un ID, un nc'. To the right of the search bar, there are several filter options: 'Onboarding Comptabilité', 'Propriétaire du ticket', 'Date de création', 'Date de la dernière activité', 'Priorité', '+ Plus', and 'Filtres avancés'. There are also icons for back, trash, and print. At the bottom right, there is a dropdown for 'Options de tableau de bord'.

Permet de passer en vue
tableau ou Kanban

Filtrer le Pipeline

Pipeline de tickets (tableau vs Kanban)

Vue Tableau

Rechercher

Tous les tickets (9) Mes tickets ouverts Tickets non attribués

Propriétaire du ticket - Date de création - Date de la dernière activité - Priorité - + Plus Filtres avancés

NOM DU TICKET	PIPELINE	STATUT DU TICKET	DATE DE CRÉATION (GMT...)	PRIORITÉ	PROPRIÉTAIRE DU TICK...	SOURCI
Reclamation n° 12353726 - ...	Démo Biolait - Réclamations	Fermé (Démo Biolait - Récla...	20 mai 2025 11:07 GMT+2	Elevé	Ulysse Manneret (ulyss...	--
Reclamation - n°19545828...	Démo Biolait - Réclamations	Fermé (Démo Biolait - Récla...	22 janv. 2025 18:32 GMT+1	Elevé	Florian Martinez (floria...	Chat
Delivery client	Démo Hub Institute	Réception d'éléments (Démo...	17 juin 2025 15:54 GMT+2	Moyen	Pierre Bachour (pierre...	--
Reclamation n°987654 - Re...	Démo Biolait - Réclamations	En attente de contact (Démo...	20 mai 2025 11:08 GMT+2	Moyen	Ulysse Manneret (ulyss...	--

Vue Kanban (Tableau de bord)

Rechercher

Tous les tickets (2) Mes tickets ouverts Tickets non attribués

Propriétaire du ticket - Date de création - Date de la dernière activité - Priorité - + Plus Filtres avancés

CRÉATION BACK OFFICE	PRISE EN CHARGE CSO	PLANIFICATION OB	CHECK ET ASSIGNATION	MER EFFECTUÉE
<p>Problème vidéo surveillance Ouvert depuis 9 jours Propriétaire du ticket: Florian Le Ngoc</p> <p>Faible</p> <p>Aucune activité pour 9 jours ! Aucune activité planifiée</p>		<p>Scalizer Onboarding Comptabilité Ouvert depuis 9 mois Propriétaire du ticket: Florian Martinez</p> <p>Moyen</p> <p>Aucune activité pour 9 mois ! Aucune activité planifiée</p>		

Onboarding client comptabilité

La création et l'affectation du ticket sont automatique depuis la phase de la transaction "Accord client"

Cette étape fait passer la transaction à gagné (si LM requise)

L'obtention du statut client se fait ici pour les nouveaux clients

NOUVEAU - EN ATTENTE PR... 19	PRISE EN CHARGE ET RÉDAC... 5	LM ENVOYÉE 2	LM SIGNÉE 1	ONBOARDING TECHNIQUE E... 0	ONBOARDING TERMINÉ 6
Onboarding - PREVINQUIERES TVA HANGAR Ouvert depuis 7 jours Propriétaire du ticket: Tanguy LEHEU LM requise GP Aucune activité pour 7 jours ! Aucune activité planifiée	TEST10102025 Ouvert depuis 3 jours Propriétaire du ticket: Marie NOCERA LM requise MN Appel il y a 4 jours ! Aucune activité planifiée	ticket test Ouvert depuis 17 jours Propriétaire du ticket: Eléonore SAUTEREAU ET Ph Aucune activité pour 17 jours ! Aucune activité planifiée	Onboarding - Test panda Ouvert depuis 20 jours Propriétaire du ticket: Caroline LEMAITRE LM requise T Aucune activité pour 20 jours ! Aucune activité planifiée		Onboarding - TEST PROUZET CFAC - SUJET Date de fermeture: 09/10/2025 Propriétaire du ticket: Marie Christine BEZECOURT LM requise TC Ph
Onboarding - HOME STIM - COMPTA Ouvert depuis 12 jours Propriétaire du ticket: Marine BLAIWEIK LM requise	TICKET ONBOARDING TEST - COMPTA Ouvert depuis 12 jours Propriétaire du ticket: Eléonore SAUTEREAU ET Ph Aucune activité pour 12 jours	Onboarding - test pipe Ouvert depuis 18 jours Propriétaire du ticket: Eléonore SAUTEREAU LM requise ET Ph Aucune activité pour 18 jours ! Aucune activité planifiée			Onboarding - TEST Prouzet 0110 - SUJET Date de fermeture: 01/10/2025 Propriétaire du ticket: Marion MICHEL LM requise AT Ph

Indique si une lettre de mission est à faire ou non

Le passage dans cette étape est effectué manuellement lorsque la personne a pris en charge l'onboarding

Ces étapes sont obligatoires si une lettre de mission est requise

Onboarding client paie et droit social

La création et l'affectation du ticket sont automatique depuis la phase de la transaction "Accord client"

Cette étape fait passer la transaction à gagné (si LM requise)

L'obtention du statut client se fait ici pour les nouveaux clients

The screenshot displays a dashboard with several columns representing different stages of the onboarding process:

- NOUVEAU - EN ATTENTE PR...** (19 tickets):
 - Onboarding - PREVINQUIERES TVA HANGAR**: Ouvert depuis 7 jours. Propriétaire du ticket: Tanguy LEHEU. Includes an "LM requise" button.
 - Onboarding - HOME STIM - COMPTA**: Ouvert depuis 12 jours. Propriétaire du ticket: Marine BLAIWEIK. Includes an "LM requise" button.
- PRISE EN CHARGE ET RÉDAC...** (5 tickets):
 - TEST10102025**: Ouvert depuis 3 jours. Propriétaire du ticket: Marie NOCERA. Includes an "LM requise" button.
 - TICKET ONBOARDING TEST - COMPTA**: Ouvert depuis 12 jours. Propriétaire du ticket: Eléonore SAUTEREAU. Includes an "LM requise" button.
- LM ENVOYÉE** (2 tickets):
 - ticket test**: Ouvert depuis 17 jours. Propriétaire du ticket: Eléonore SAUTEREAU. Includes an "LM requise" button.
 - Onboarding - test pipe**: Ouvert depuis 18 jours. Propriétaire du ticket: Eléonore SAUTEREAU. Includes an "LM requise" button.
- LM SIGNÉE** (1 ticket):
 - Onboarding - Test panda**: Ouvert depuis 20 jours. Propriétaire du ticket: Caroline LEMAITRE. Includes an "LM requise" button.
- ONBOARDING TECHNIQUE E...** (0 tickets)
- ONBOARDING TERMINÉ** (6 tickets):
 - Onboarding - TEST PROUZET CFAC - SUJET**: Date de fermeture: 09/10/2025. Propriétaire du ticket: Marie Christine BEZECOURT. Includes an "LM requise" button.
 - Onboarding - TEST Prouzet 0110 - SUJET**: Date de fermeture: 01/10/2025. Propriétaire du ticket: Marion MICHEL. Includes an "LM requise" button.

Indique si une lettre de mission est à faire ou non

Le passage dans cette étape est effectué manuellement lorsque la personne a pris en charge l'onboarding

Ces étapes sont obligatoires si une lettre de mission est requise

Onboarding client juridique

La création et l'affectation du ticket sont automatique depuis la phase de la transaction "Accord client"

L'obtention du statut client se fait ici pour les nouveaux clients

NOUVEAU - EN ATTENTE PR... 10 <

PRISE EN CHARGE / DEMAN... 1 <

ENVOI 1ER PROJET 0 <

RÉALISATION 0 <

FORMALITÉS 0 <

FACTURATION 0 <

MISSION TERMINÉE 1 <

Onboarding - HOME STIM - JURIDIQUE
Ouvert depuis 12 jours
Propriétaire du ticket: Sandra MAILLES
LM requise
Aucune activité pour 12 jours
! Aucune activité planifiée

Onboarding - TEST ALFAPROD - JURIDIQUE
Ouvert depuis 17 jours
Propriétaire du ticket: Aurore PROUZET
AT Rn
Aucune activité pour 17 jours
! Aucune activité planifiée

Onboarding - ACCOMPAGNEMENT BARREAU
Ouvert depuis 13 jours
Propriétaire du ticket: Catherine LOSTE-BORDENAVE
LM requise
Aucune activité pour 13 jours
! Aucune activité planifiée

Onboarding - TEST MARIE NOCERA ONBOARDING...
Date de fermeture: 10/09/2025
Propriétaire du ticket: Marie NOCERA
MN

Indique si une lettre de mission est à faire ou non

Le passage dans cette étape est effectué manuellement lorsque la personne a pris en charge l'onboarding

Ces étapes permettent le suivi de la réalisation du dossier

Vue d'un ticket d'Onboarding

Reprend les contacts et entreprises issus de la transaction

Informations à propos de l'onboarding dont certaines sont héritées de la transactions

The screenshot shows a ticket interface with several sections:

- Onboarding - HOME**: Includes status 'Nouveau - En attente prise en charge', pipeline 'Onboarding Juridique', and a list of communication actions (Note, E-mail, Appel, Tâche, Réunion, Plus).
- Informations de missions Juridique**: A list of mission-related dates and details, such as 'Propriétaire du ticket', 'Date de début de mission' (01/01/2026), and 'Activité juridique' (PV autorisations diverses, Expert comptable).
- Activité du ticket**: A log showing 'Ticket a déplacé vers Nouveau - En attente prise en charge par Automation Platform' and 'Ce ticket a été créé' on 1 oct. 2025.
- Contacts (1)**: A red-bordered section containing contact information for 'CHRISTOPHE HOME' (m.fr, +33).
- Entreprises (1)**: A section containing information for 'HOME' (m.fr, Téléphone: --).
- Transactions (1)**: A purple-bordered section showing 'HOME' with a 'Montant: 952,30 €', 'Pipeline: Ventes', and 'Phase: Accord client'.
- Tickets (0)** and **Pièces jointes**: Empty sections at the bottom.

Annotations:

- An orange arrow points from the text 'Informations à propos de l'onboarding...' to the 'Informations de missions Juridique' section.
- A red arrow points from the text 'Reprend les contacts et entreprises issus de la transaction' to the 'Contacts (1)' and 'Entreprises (1)' sections.
- A purple arrow points from the text 'S'associe d'office à la transaction d'origine' to the 'Transactions (1)' section.

Faire évoluer un ticket d'Onboarding

NOUVEAU - EN ATTENTE PR... 10 < PRISE EN CHARGE / DEMAN... 1 < ENVOI 1ER PROJET 0 <

Onboarding - HOME STIM - JURIDIQUE Ouvert depuis 12 jours Propriétaire du ticket: Sandra MAILLES LM requise Aucune activité pour 12 jours ! Aucune activité planifiée	Onboarding - TEST ALFAPROD - JURIDIQUE Ouvert depuis 17 jours Propriétaire du ticket: Aurore PROUZET AT R1 Aucune activité pour 17 jours ! Aucune activité planifiée
Onboarding - ACCOMPAGNEMENT BARREAU Ouvert depuis 13 jours Propriétaire du ticket: Catherine LOSTE-BORDENAVE LM requise MB Aucune activité pour 13 jours ! Aucune activité planifiée	

Mettre à jour la phase directement dans le ticket d'onboarding

Déplacer le ticket depuis la vue Kanban

< Tickets Actions >

Onboarding - HOME

Ouvrir 9 jours
Statut : **Nouveau - En attente prise en charge**
Pipeline : **Onboarding Juridique**

Note E-mail Appel Tâche Réunion Plus

Informations de missions Juridique Actions &

Propriétaire du ticket

Date de début de mission
01/01/2026

Activité juridique
PV autorisations diverses
Expert comptable

Date envoi premier projet
--

Date enregistrement
--

Date parution JAL
--

Date envoi GU
--

Date retour CFE
--

Date retour Greffe
--

Date envoi plaquette
...

Prise en main

Faire évoluer l'onboarding de votre transaction test.



Déclarer une réclamation client

Contact > Ajouter un ticket => Pipeline réclamations

The screenshot shows the contact profile for Jordan Larragueta. The 'Tickets' section is highlighted with a red box, and an arrow points to the '+Ajouter' button. The interface includes sections for 'Aperçu du compte', 'Vue d'ensemble Client CF', and 'Informations Client CF Expertise Comptable'.

1. Ajouter un ticket

2. Choisir "Réclamations clients", puis remplir le questionnaire

The 'Créer Ticket' form is shown with the following fields and values:

- Pipeline ***: Réclamations clients (highlighted with a red box)
- Statut du ticket ***: Nouveau
- Propriétés dépendantes**: (empty)
- Description du ticket ***: (empty)
- Canal ***: (empty)
- BU concernées ***: (empty)
- Type de contrat ***: (empty)
- Typologie de réclamation ***: (empty)

Traitement de la réclamation client

CRM > tickets > Pipeline réclamations clients



Les tickets sont créés à cette étape puis sont automatiquement affectés

Cette étape est franchie manuellement par la personne ayant été désignée propriétaire pour indiquer la prise en charge de la réclamation.

Cette étape permet la mise en attente d'une réclamation qui ne peut être traitée à date.

Cette étape permet de solliciter l'appui d'un supérieur.

Faire évoluer une réclamation

Mettre à jour la phase directement dans le ticket

NOUVEAU - EN ATTENTE PR... 10 <

PRISE EN CHARGE / DEMAN... 1 <

ENVOI 1ER PROJET 0 <

Onboarding - HOME STIM - JURIDIQUE
Ouvert depuis 12 jours
Propriétaire du ticket: Sandra MAILLES
LM requise
Aucune activité pour 12 jours
! Aucune activité planifiée

Onboarding - TEST ALFAPROD - JURIDIQUE
Ouvert depuis 17 jours
Propriétaire du ticket: Aurore PROUZET
AT R1
Aucune activité pour 17 jours
! Aucune activité planifiée

Onboarding - ACCOMPAGNEMENT BARREAU
Ouvert depuis 13 jours
Propriétaire du ticket: Catherine LOSTE-BORDENAVE
LM requise
MB
Aucune activité pour 13 jours
! Aucune activité planifiée

Déplacer le ticket depuis la vue Kanban

< Tickets Actions >

Onboarding - HOME

Ouvrir 9 jours
Statut : **Nouveau - En attente prise en charge**
Pipeline : **Onboarding Juridique**

Note E-mail Appel Tâche Réunion Plus

Informations de missions Juridique Actions &

Propriétaire du ticket

Date de début de mission
01/01/2026

Activité juridique
PV autorisations diverses
Expert comptable

Date envoi premier projet
--

Date enregistrement
--

Date parution JAL
--

Date envoi GU
--

Date retour CFE
--

Date retour Greffe
--

Date envoi plaquette
...

Déclarer l'offboarding d'un client

Contact > Ajouter un ticket > Pipeline Offboarding

The screenshot shows the contact profile for Jordan Larragueta. The 'Tickets' section is highlighted with a red box, and a red arrow points to the '+Ajouter' button. The interface includes sections for 'Aperçu du compte', 'Vue d'ensemble Client CF', and 'Informations Client CF Expertise Comptable'.

1. Ajouter un ticket

2. Choisir "Offboarding",
puis remplir le questionnaire

The 'Créer Ticket' form is shown with the following fields:

- Pipeline ***: OffBoarding (highlighted with a red box)
- Statut du ticket ***: Demande de résiliation / Arrêt de la mission
- Propriétés dépendantes**
- Date de la demande de résiliation ***: JJ/MM/AAAA
- BU concernées ***
- Origine de la résiliation ***

Procéder à l'offboarding d'un client

CRM > Tickets > Pipeline Offboarding

The screenshot displays a CRM pipeline for offboarding a client, organized into stages with a count of tickets in each:

- DEMANDE DE RÉSIILIATION...** (23 tickets):
 - BLANDINE PELLETIER** (Ouvert depuis 2 jours):
 - Propriétaire du ticket: Ludvine PIQUET
 - BP (1h)
 - Note il y a 2 jours
 - Aucune activité planifiée
 - LES DEUX RUISSEUX** (Ouvert depuis 2 jours):
 - Propriétaire du ticket: Ludvine PIQUET
 - BL (1h)
 - Note il y a 2 jours
 - Tâche due dans 3 jours
- OFFBOARDING EN COURS** (22 tickets):
 - TAIS - TORUS AI SOLUTIONS** (Ouvert depuis 2 jours):
 - Propriétaire du ticket: Ludvine PIQUET
 - Note il y a 2 jours
 - Tâche due dans 3 jours
 - Transfert** (10 tickets):
 - Demande sortie Scalizer** (Ouvert depuis un jour):
 - Propriétaire du ticket: Jordan Larragueta
 - E-mail (1h)
 - E-mail il y a un jour
 - Tâche due dans 4 jours
 - CLÔTURE** (5 tickets):
 - MARLON CONSULTING** (Ouvert depuis 8 jours):
 - Propriétaire du ticket: Anna RIVESLANGE
 - AP AK SF (1h)
 - Note il y a 8 jours
 - Tâche due dans 3 jours
- OFFBOARDING TERMINÉ** (3 tickets, 076):
 - FCCA SUCCESS** (Date de fermeture: 07/10/2025):
 - Propriétaire du ticket: Ludvine PIQUET
 - CV (1h)
 - AUTO-ECOLE BERTHIER EURL**
- OFFBOARDING ANNULÉ** (7 tickets):
 - IDROLLICO** (Date de fermeture: 07/10/2025):
 - Propriétaire du ticket: Anna RIVESLANGE
 - RI (1h)
 - POZ TRAITEUR SASU** (Date de fermeture: 10/09/2025)

Cette étape permet la validation officielle d'une demande d'offboarding

Les tickets sont créés à cette étape puis sont automatiquement affectés

Ces étapes permettent le suivi de l'offboarding

Ces étapes indiquent que l'offboarding est terminé ou annulé

Faire évoluer un offboarding

Mettre à jour la phase directement dans le ticket

NOUVEAU - EN ATTENTE PR... 10 <

PRISE EN CHARGE / DEMAN... 1 <

ENVOI 1ER PROJET 0 <

Onboarding - HOME STIM - JURIDIQUE
Ouvert depuis 12 jours
Propriétaire du ticket: Sandra MAILLES
LM requise
Aucune activité pour 12 jours
! Aucune activité planifiée

Onboarding - TEST ALFAPROD - JURIDIQUE
Ouvert depuis 17 jours
Propriétaire du ticket: Aurore PROUZET
AT R1
Aucune activité pour 17 jours
! Aucune activité planifiée

Onboarding - ACCOMPAGNEMENT BARREAU
Ouvert depuis 13 jours
Propriétaire du ticket: Catherine LOSTE-BORDENAVE
LM requise
MB
Aucune activité pour 13 jours
! Aucune activité planifiée

Déplacer le ticket depuis la vue Kanban

< Tickets Actions >

Onboarding - HOME

Ouvrir 9 jours
Statut : Nouveau - En attente prise en charge -
Pipeline : Onboarding Juridique

Note E-mail Appel Tâche Réunion Plus

Informations de missions Juridique Actions &

Propriétaire du ticket

Date de début de mission
01/01/2026

Activité juridique
PV autorisations diverses
Expert comptable

Date envoi premier projet
--

Date enregistrement
--

Date parution JAL
--

Date envoi GU
--

Date retour CFE
--

Date retour Greffe
--

Date envoi plaquette
...



Pilotage de l'activité et des équipes

Partie 2b

Espace de travail des ventes - Récapitulatif (1/6)

Donne un aperçu des actualités du jour

De séquences commerciales

Ventes Pierre Bachour

Récapitulatif Prospects Transactions Tâches Planifier Tableau de bord

Vos tâches (Par type, priorité et date)

Toutes les tâches

PRIORITÉ ÉLEVÉE 0

TOUTES LES TÂCHES 6

Tâches à faire (4)

Appels (2)

E-mails (0)

LinkedIn (0)

Vos activités de communication (2)

Agent de prospection

2 e-mails à réviser

Examiner les e-mails

1/1

Planifier (Vue sur votre Calendrier du jour)

Informations (Résumé de vos KPIs)

Actions guidées (Liste d'actions guidées générées par l'IA)

Toutes les actions 1

Transaction associée 1

Prospection associée 1

Capturez vos réunions en direct avec des prospects dans HubSpot

Connectez votre calendrier et utilisez les réunions HubSpot pour vous aider à planifier, préparer et suivre les réunions

Connecter votre calendrier

Connectez le calendrier

Espace de travail des ventes - Prospects (2/6)

Regroupe tous vos leads à traiter ou en cours de traitement

La section "Prospect" vous permet de suivre vos leads et entreprises dans une logique ABM, avec des filtres sur les leads ouverts, les comptes cibles, etc..

Ventes | Pierre Bachour

Récapitulatif | **Prospects** | Transactions | Tâches | Planifier | Tableau de bord

Leads ouverts

Rechercher des leads

LEAD	TYPE DE LEAD	LIBELLÉ DU LEAD	ENTREPRISE
<input type="checkbox"/> Florian Martinez 2025-09	Nouvelle tentative en cours	--	Scalizer
<input type="checkbox"/> Florian Martinez Créé par Florian Martinez	Nouvelle entreprise	--	Scalizer

Cette fonctionnalité vous permettra de traiter vos leads à la suite

Espace de travail des ventes - Transactions (3/6)

Prend vos transactions selon différents filtres et priorise vos actions

Vues sur les transactions ouvertes, en attente, sans activités planifiées, etc

Filtres rapides

The screenshot displays the 'Transactions' section of the Scalizer CRM. The interface includes a navigation bar with tabs for 'Récapitulatif', 'Prospects', 'Transactions', 'Tâches', 'Planifier', and 'Tableau de bord'. The 'Transactions' tab is active, showing a summary for 'Transactions ouvertes' with a total value of 839,245 € and an average of 1,049,06 € per transaction. Below the summary are filter options for 'Tous les pipelines', 'Date de création', 'Date de la dernière activité', 'Date de fermeture', and 'Filtres avancés'. A search bar is also present. The main area contains a table of transactions with columns for 'NOM DE L'OBJET (TRANSACTION)', 'S.', 'PROCHAIN REND.', 'ACTIVITÉ SUIVANT...', 'DERNIÈRE ACTIV...', 'ÉTAPE SUIVANTE', and 'PH'. The 'S.' column contains numerical scores (63, 52, 51, 23, 23, 19, 19, 19) which are circled in red. A yellow vertical bar highlights the first three rows. A red box on the left side of the interface highlights the 'Vues pré-définies' and 'Vues enregistrées' sections. An orange arrow points from the text on the right to the scores in the 'S.' column.

NOM DE L'OBJET (TRANSACTION)	S.	PROCHAIN REND.	ACTIVITÉ SUIVANT...	DERNIÈRE ACTIV...	ÉTAPE SUIVANTE	PH
Renouvellement - Leroy Merlin - R...	63	Planification	Planifier	--	--	Ci
Lopez, Hamilton and Hill - 90-day ...	52	Planification	Planifier	--	--	Di
Fisher, Jackson and Garcia - 120--	51	Planification	Planifier	--	--	Re
Renouvellement - Test 3	23	Planification	Planifier	--	--	At
Scalizer - Nouvel élément : Deal	23	Planification	Planifier	E-mail @ envoy... il y a un mois	--	Ni
Renouvellement - Castorama - E...	19	Planification	Planifier	--	--	At
Renouvellement - Hopital Saint Lo...	19	Planification	Planifier	--	--	At
Renouvellement - test	19	Planification	Planifier	--	--	Fo

Score généré par l'IA qui indique le pourcentage de chance de convertir une transaction.

→ vous aide à prioriser vos actions commerciales

Espace de travail des ventes - Tâches (4/6)

Centralise toutes les activités de ventes (tâches, leads, transactions, agenda)

Vues sur les tâches dues aujourd'hui, en retard, à venir, etc

Filtres rapides

Cette fonctionnalité vous permettra de traiter vos tâches à la suite (par ordre de priorité)

STA.	TITRE DE LA TÂCHE	ATTRIBUÉ À	CONTACT ASSOCIÉ	ENTREPRISE ASSOCIÉE
<input type="checkbox"/>	Prospect à contacter	Pierre Bachour (pierre.b@scali...)	Francis Huster	technifibre.com
<input type="checkbox"/>	Prospect à contacter	Pierre Bachour (pierre.b@scali...)	John Maccain	--
<input type="checkbox"/>	Rappeler Ulysse	Pierre Bachour (pierre.b@scali...)	Ulysse Test	Scalizer
<input type="checkbox"/>	Rappel X	Pierre Bachour (pierre.b@scali...)	--	--
<input type="checkbox"/>	Prospect à contacter	Pierre Bachour (pierre.b@scali...)	Romane	Scalizer
<input type="checkbox"/>	Appeler Mr Martinez	Pierre Bachour (pierre.b@scali...)	--	--

Espace de travail des ventes - Planifier (5/6)

Affiche votre agenda, les réunions à venir et les transactions associées

La section “Planifier” est une vue en lecture seule de votre calendrier connecté, des évènements et de toutes les tâches dans l’espace de travail des ventes.

→ Vous pouvez préparer des réunions et effectuer un suivi après réunions.

Récapitulatif Prospects Transactions Tâches **Planifier** Tableau de bord

Réunions à venir (0) 6 oct. - 10 oct. 2025

Opportunités de suivi (2) Aujourd'hui Semaine Ck Masquer les week-ends UTC +02:00 Heure normale d'Europe centrale (Europe)

RDV VARIEGATA / GROUPE CF
Il y a 4 jours à 5:00 pm
Avec 2 participants
M R

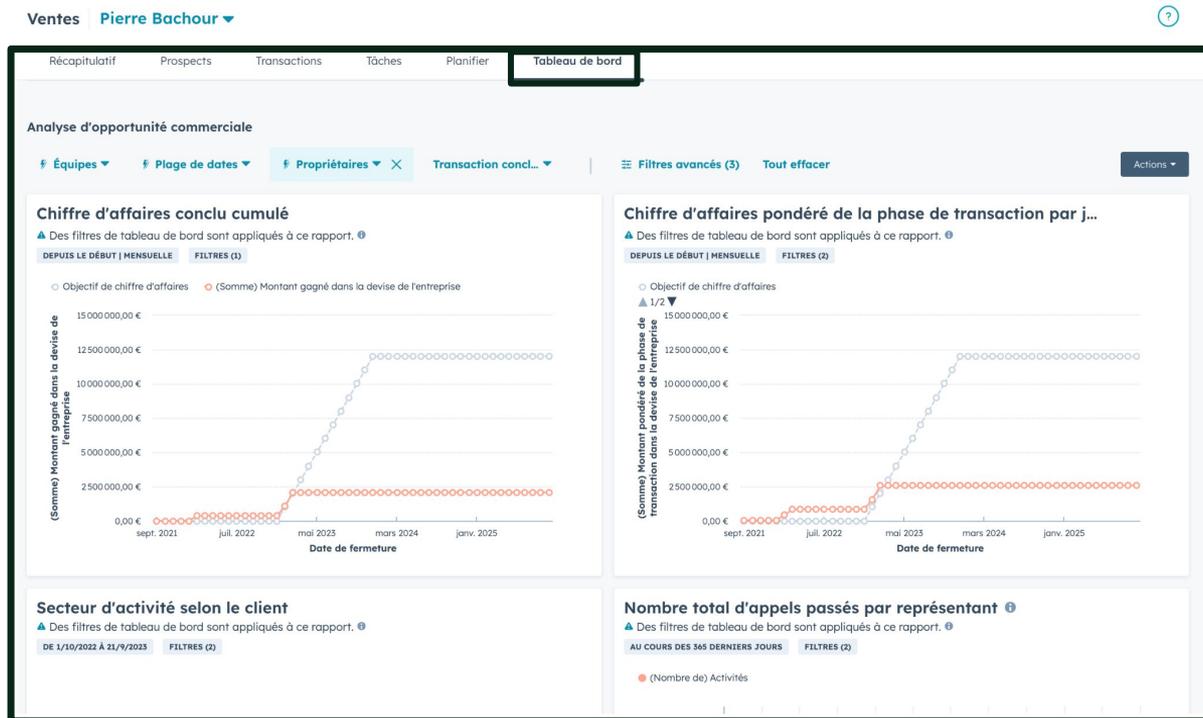
Proposition de mission CF AUDIT
Il y a un jour à 3:15 pm
Avec 2 participants
M
Mettre à jour le résultat

	Lun. 6	Mar. 7	Mer. 8	Jeu. 9	Ven. 10
08:00	1 tâche due		Occupé	1 tâche due	Occupé
09:00	Relance retour propale	Occupé	Relance suivi pr... Occupé	Occupé	Faire le devis a... Occupé
10:00	Occupé	Occupé	Occupé	Occupé	Occupé
11:00	Occupé		Occupé		
12:00	Occupé		Occupé		Occupé

Espace de travail des ventes (6/6)

Centralise toutes les activités de ventes (tâches, leads, transactions, agenda)

Accès rapide à
votre Tableau de
Bord



Définir des objectifs (1/3)

Reporting > Objectifs

Objectifs

Exporter Créer un objectif -

Rechercher par nom d'c

Vue d'ensemble des objectifs Performance de l'équipe Performances de l'utilisateur

Modèles d'objectif - Nom de l'objectif - Répartition totale des progrès - Équipes - Pipelines - Options d'affichage -

< 2025 >

Aucun objectif n'a été trouvé. Essayez l'une des options suivantes :

Si vous définissez un objectif, mettez à jour les filtres. Sinon, créez-en un et il apparaîtra ici. Ou essayez d'actualiser la page.

Reporting

Tableaux de bord

Rapports

Objectifs

A partir de modèles d'objectifs pré-crés par HubSpot

Exporter Créer un objectif -

Créer à partir d'un modèle
Rechercher, afficher et sélectionner des modèles d'objectifs pré-crés

Créer à partir de zéro
Créer des objectifs personnalisés avec des propriétés personnalisées, des agrégations, etc.

Définir un objectif à partir de zéro

Définir des objectifs (2/3)

Grâce aux objectifs de vente, les responsables peuvent créer des quotas spécifiques pour leurs équipes commerciales ou service client.

Exemples d'objectifs qui peuvent être établis

The screenshot displays a web interface for defining goals. On the left, there is a sidebar with filters for 'Catégorie' (Service client, Marketing, Vente) and 'Objet' (Appel, Contrat, Conversation, Entreprise, Réseau, Honorar, Réunion, Ticket, Transaction). The main area is titled 'Disponibles avec votre abonnement' and contains a grid of goal cards. Each card has a title, an icon, and two buttons: 'Définir un objectif' and 'Afficher les détails'. The cards include: 'Chiffre d'affaires', 'Chiffre d'affaires prévisible', 'Temps de résolution moyen du ticket', 'Appels passés', 'Réunions réservées', 'Temps de réponse moyen au ticket', 'Transactions créées', 'Coût par contact dans une phase du cycle de vie', and 'Tickets fermés'. An orange arrow points from the text 'Exemples d'objectifs qui peuvent être établis' to the grid.

Les objectifs peuvent être définis par collaborateur ou par équipe

La durée peut être hebdomadaire, mensuelle, trimestrielle, annuelle ou personnalisée

Comment voulez-vous configurer cet objectif ?

Nom de l'objectif *
Veillez à ce qu'il soit descriptif, exploitable et mesurable. (ex. : « augmentation du chiffre d'affaires récurrent annuel de 20 % »)

Saisir un nom d'objectif

Collaborateurs *

Les objectifs de l'utilisateur seulement

Sélectionnez et définissez des objectifs uniquement pour les utilisateurs mais pas pour les équipes.

Sélectionner

Les utilisateurs ont besoin d'une licence utilisateur. Vous pouvez mettre à jour les paramètres de l'utilisateur ici [🔗](#)

Propriété de propriétaire de l'objectif * NOUVEAU

Sélectionnez une propriété de propriétaire à laquelle la progression de l'objectif sera attribuée

Propriétaire de la transaction

Équipe avec des objectifs d'utilisateur 🔗

Sélectionnez et définissez des objectifs pour les équipes ou les équipes et les utilisateurs en une seule fois.

Durée * 🔗

Mensuelle

Aligner sur la configuration de votre exercice fiscal ? [Afficher les paramètres](#) 🔗

Définir des objectifs (3/3)

Envoyer des notifications lors de l'atteinte d'objectifs

Quels paramètres souhaitez-vous ajouter ?



Créer un modèle d'objectif NOUVEAU

Faire de cet objectif un modèle vous permettra de le réutiliser. Donnez-lui un nom et une description pour qu'il figure dans Mes modèles. Les modèles enregistrent la définition de l'objectif, mais pas ses collaborateurs ni sa durée, ses montants cibles ou ses paramètres.

[Créer un modèle](#)

Définir les notifications

Sélectionnez les notifications qui seront envoyées aux collaborateurs de cet objectif
(1 collaborateur)

- Lancement de l'objectif
Recevoir une notification lorsque l'objectif a commencé
- L'objectif devient **Dépassé**
Recevoir une notification quand l'objectif dépasse 100 % du montant cible pour la durée de l'objectif
- L'objectif devient **Atteint**
Recevoir une notification quand l'objectif atteint 100 % du montant cible pour la durée de l'objectif
- L'objectif devient **Manqué**
Recevoir une notification si l'objectif n'atteint pas 100 % du montant cible pour la durée de l'objectif

Suivre les prévisions des ventes

Vente > Prévisions

Vente

- Espace de travail des ventes
- Comptes cibles
- Agent de prospection
- Documents
- Planificateur de réunions
- Séquences
- Flux d'activité
- Prévisions**

Prévisions Actions Créer un type de prévision Créer un objectif

Sales Forecast
Mesuré par : Date de fermeture et Montant

Phase de transaction : Phase de transaction | Catégorie de prévision : Catégorie de prévision | Pipeline : **Ventes 360*** | Date de fermeture: **Ce mois-ci**

Rechercher des utilisateurs et

Toutes les équipes Il manque des utilisateurs des prévisions ?

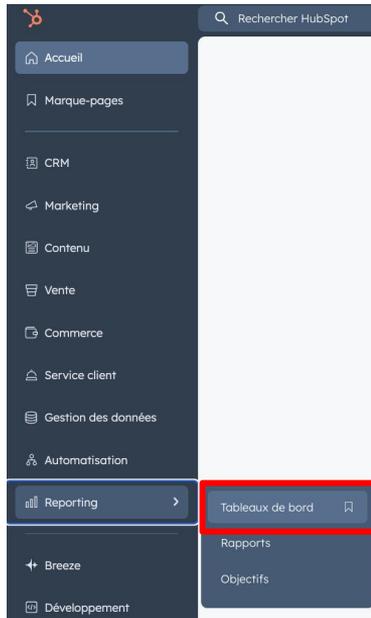
NOM	OBJECTIF	FERMÉ GAGNÉ	ÉCART	SOUSSION DE PRÉVISION	PIPELINE OUVERT	COUVERTURE DE PIPELINE OUVERT
Toutes les équipes octobre 2025	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	—

NOM	ATTEINTE DES OBJECTIFS	PIPELINE POND.	COUVERT.	COORDINATION	DÉCOUVERTE / QU.	DISPATCH DES TRA.	CONSOLIDATION D.	OFFRE ENVOYÉE / ...	NÉGOCIATION / C.	SOUSSION DE PRÉVISION
Toutes les équipes octobre 2025 total	0,00 € Aucun objectif défini	0,00 € 0 transaction	—	0,00 € 0 transaction	—					
Scalizer 1 membre	0,00 € Aucun objectif défini	0,00 € 0 transaction	—	0,00 € 0 transaction	Soumettre					
Direction générale 103 membres	0,00 € Aucun objectif défini	0,00 € 0 transaction	—	0,00 € 0 transaction	Soumettre					

Article : Utiliser l'outil Prévisions

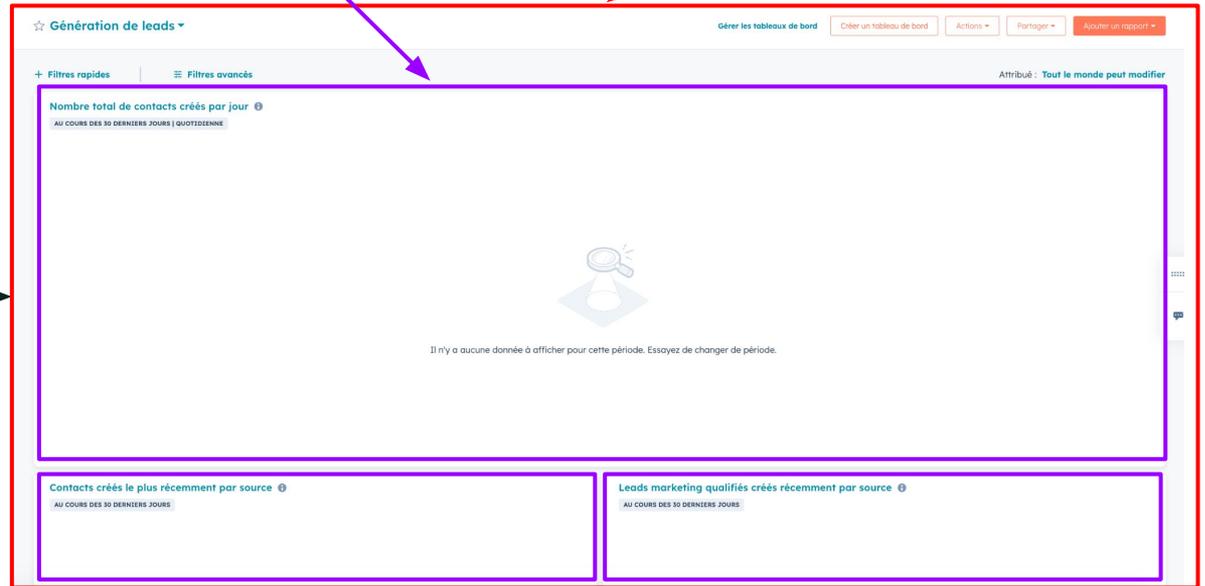
Accéder aux tableaux de bords

1 Tableau de bord = plusieurs rapports



3 Rapports différents

1 Tableau de bord



Partager un tableau de bord ou un rapport

The screenshot shows the 'Génération de leads' interface. At the top right, there are buttons for 'Créer un tableau de bord', 'Actions', and 'Partager'. The 'Partager' button is highlighted with a red box and an arrow pointing to the text 'Partager l'URL du Tableau de bord OU directement dans l'URL de la page'. Below this, a dropdown menu is open, showing options: 'Copier l'URL' and 'Envoyer ce tableau de bord par e-mail'. An arrow points from the text 'Bouton de partage' to the 'Partager' button. Another arrow points from the text 'Choisir si c'est un partage automatisé ou unique' to the radio button options in the modal: 'Non, cet e-mail ne sera envoyé qu'une seule fois' (selected) and 'Oui, c'est un e-mail récurrent'. A third arrow points from the text 'Partage d'un tableau de bord entier ou des rapports sélectionnés' to the radio button options in the modal: 'Inclure tous les rapports' (selected) and 'Inclure les rapports sélectionnés'. The modal also shows fields for 'Destinataires internes' (with 'Romane BABEN' selected), 'Autres destinataires', 'Objet de l'e-mail' (set to 'Génération de leads'), 'Message de l'e-mail', and 'Joindre un fichier téléchargeable' (set to 'Aucune pièce jointe'). At the bottom, there are radio buttons for 'Rapports en cours d'export' and 'Contexte du tableau de bord'. The modal ends with buttons for 'Envoyer maintenant', 'Aperçu', and 'Annuler'.

Partager l'URL du Tableau de bord OU directement dans l'URL de la page

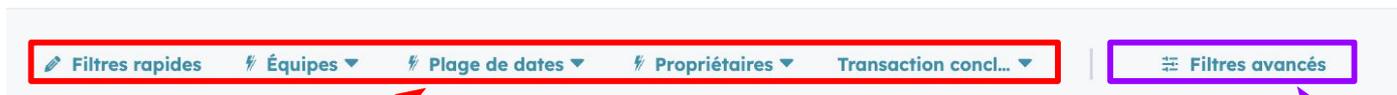
Bouton de partage

Choisir si c'est un partage automatisé ou unique

Partage d'un tableau de bord entier ou des rapports sélectionnés

Filtrer les tableaux de bord

☆ Analyse d'opportunité commerciale ▾



Filtres rapides

Possibilités d'ajouter des filtres
avec toutes les propriétés de
votre base

Créer un tableau de bord

☆ Génération de leads ▾

Gérer les tableaux de bord **Créer un tableau de bord** Actions ▾ Partager ▾ Ajouter un rapport ▾

Pour créer un tableau de bord

Créer un tableau de bord

1-24 résultats sur 24

Rechercher les modèles 🔍

Créer des tableaux de bord à partir de zéro

+ Nouveau tableau de bord

Modèles proposés

- Visites et engagements sur le si...**
Évaluez la qualité des visites et des engagements sur votre site web.
Comprend 8 rapports par défaut ⓘ
- Analytics de site web**
Découvrez combien de visiteurs, nouveaux et anciens, visitent votre site web.
Découvrez comment ces visiteurs trouvent...
Comprend 8 rapports par défaut ⓘ
- Performance des canaux de m...**
Suivez des indicateurs clés de vos principaux canaux de marketing, des pages de destination aux réseaux sociaux.
Comprend 10 rapports par défaut ⓘ

Créer un tableau de bord ✕

Nom du tableau de bord

Qui peut accéder à ce tableau de bord ?
Voici la liste des options permettant de définir qui a le droit d'afficher, de modifier ou de configurer en tant que vue par défaut pour votre équipe et vos utilisateurs.

- Limité aux super administrateurs et au propriétaire
- Autoriser tout le monde à afficher et modifier
- Autoriser tout le monde à afficher
- Attribuer des équipes et des utilisateurs

A partir de zéro

Modèles HubSpot avec des rapports recommandés

Définir les équipes/utilisateurs qui peuvent avoir accès à ce tableau de bord

Créer un rapport

Reporting > Rapports : créer des rapports afin de suivre les KPIs marketing, commerciaux...

Rapports

Créer un rapport

Recherche de rapports

Mes rapports

Tous les rapports 164 Rapports personnalisés 34 Mes favoris 0

Tableau de bord Propriétaire Dernière mise à jour

	NOM	TABLEAUX DE BORD	PROPRIÉTAIRE	ATTRIBUÉ	DERNIÈRE CONSULTATION (GMT+2)	DERNIÈRE MISE À JOUR (GMT+2)
<input type="checkbox"/>	☆ Montant moyen des transactions par représentant	0	Colin Lecordier	Tout le monde	26 juin 2025 17:52 GMT+2 Florian Martinez	16 juin 2025 17:45 GMT+2 Florian Martinez
<input type="checkbox"/>	☆ Entonnoir de phase du cycle de vie de contact avec ...	1	Florian Martinez	--	Aujourd'hui à 11:57 GMT+2 Bonne RABIN	16 juin 2025 17:44 GMT+2

Quitter Créer un rapport

Commencez par l'aide

- Bibliothèque de rapports de modèles**
Commencez rapidement avec un modèle prédéfini.
- Rapport généré par l'IA** NOUVEAU
Utilisez Breeze pour générer facilement un rapport sur un objet unique.

Commencez par vous-même

Découvrez comment créer des rapports à partir de zéro

- Rapport personnalisé**
Créer un rapport robuste en utilisant des données d'objets croisés et d'événements.
- Rapport sur un objet unique**
Créer un rapport de base en utilisant un objet unique comme « Transactions ».

Rapport personnalisé

Le générateur de rapports personnalisés offre flexibilité et personnalisation. Vous pouvez analyser plusieurs sources de données dans un rapport, y compris les données d'objet et d'événement.

En savoir plus

[Créer des rapports avec le générateur de rapports personnalisés](#)

[Comprendre le générateur de rapports personnalisés](#)

Croiser des données entre plusieurs objets

Créer un rapport avec un seul objet

Texte de fin de présentation

