



**JUNIOR 42**  
PARIS

## Fiche d'identité Activité Commerciale



### Objectif

Encadrer la phase de qualification de prospect.



### Entrée

Premier contact avec le prospect.



### Sortie

Qualification du prospect en client ou abandon.



### Indicateur

Taux de prospects abandonnés.  
Taux de prospects qualifiés.



### Documents associés

[Guide de besoin client](#)  
[Processus Suivi d'Étude](#)



### Période

Tout au long de la relation prospect.



### Responsable/Pilote

Pôle Commercial.



### Acteurs

Responsable Commercial, Chef/Cheffe de Projet en charge du prospect, Pôle Suivi d'Études, prospect.

# Processus Activité Commerciale



**JUNIOR 42**  
PARIS



