

Manuel Utilisateur - CRM Global



0.

Général

02.

**Gestion des Comptes
Entreprises**

04.

Gestion des Contacts

01.

Gestion des Leads

03.

**Gestion des Comptes
Personnels**

05.

Gestion des Devis

06.

Gestion des Commandes

08.

Gestion des Objectifs

10.

Section France

07.

Gestion des Visites

09.

Section Espagne

0. Général

GÉNÉRAL

Terminologie Salesforce



OBJET

C'est un dossier qui contient tous les enregistrements ou fichiers spécifiques du même objet. Par exemple, dans l'objet Compte Commercial, vous pouvez trouver tous les enregistrements liés aux clients.



ENREGISTREMENT

C'est un ensemble de données hétérogènes : les champs. L'enregistrement d'un compte commercial individuel (par exemple, 'Hôpital de Trente') est un seul Enregistrement.



CHAMP

C'est la zone d'un enregistrement qui contient un seul élément ou un groupe homogène de données. Par exemple, le champ 'Numéro de TVA' ou 'Adresse de facturation' dans l'enregistrement 'Hôpital de Trente'.

GÉNÉRAL

Fonctionnalité CRM

Le CRM est utilisé pour rationaliser les processus suivants :

- **Création de prospects:** Collecter des prospects à partir de formulaires, de fichiers Excel ou d'autres sources et les ajouter dans le système
- **Gestion des prospects:** Nourrir les prospects et les attribuer aux bons territoires
- **Création de comptes et de contacts:** Convertir les prospects en comptes et contacts, en remplissant tous les détails nécessaires et en les attribuant aux bonnes zones.
- **Création de visites:** Planifier et gérer les visites clients
- **Création de devis:** Gérer les prix et les quantités des produits
- **Création de commandes:** Après l'approbation du devis, passez facilement à la création et au traitement de la commande



GÉNÉRAL

Vue d'ensemble des principaux objets du CRM



Lead (Compte Potentiel de Personne)

Un lead dans notre contexte est un professionnel de la santé (HCP) travaillant dans des hôpitaux, des pharmacies, des centres médicaux ou des établissements similaires.

Les leads peuvent être collectés à partir de diverses sources telles que des formulaires en ligne, des fichiers Excel ou des bases de données.



Spécialité du prestataire de soins de santé et établissement du praticien de santé

La spécialité du prestataire de soins de santé se réfère au domaine spécifique ou à l'expertise dans laquelle un professionnel de santé (HCP) ou un Lead exerce. Exemples : cardiologie, oncologie, pédiatrie, pharmacie ou médecine générale.

L'établissement du praticien de santé se réfère à la relation entre un praticien de santé (HCP) et l'établissement où il travaille.



Compte de Personne (HCP)

Un HCP (Professionnel de la Santé) dans notre contexte est un client qui travaille dans le secteur de la santé, comme un médecin, une infirmière, un pharmacien ou un spécialiste, dans des lieux tels que des hôpitaux, des cliniques, des pharmacies ou des centres médicaux.



Visite

Une visite dans notre contexte est une interaction entre le représentant commercial et les professionnels de la santé (HCPs).

Lors de chaque visite, le représentant commercial suit également :

- Échantillons distribués : La quantité et le type d'échantillons de produits
- Participants : Autres HCPs ou autres représentants commerciaux
- Informations détaillées



Compte professionnel et contact

Dans notre contexte, un compte professionnel désigne une entreprise, organisation ou entité avec laquelle Fidia interagit. Par exemple, un établissement de santé tel qu'un hôpital, une pharmacie, un centre médical ou toute autre institution de santé où travaillent des professionnels de santé (HCP).

Les contacts se réfèrent aux employés administratifs ou autres qui travaillent au sein d'un même compte professionnel.

Devis et commande



Dans notre contexte, les devis et les commandes sont généralement créés et gérés au niveau du compte commercial.

Un devis décrit les produits et les prix offerts à un compte commercial spécifique. Une commande est la confirmation formelle d'un achat effectué par le client. Elle est créée après l'acceptation d'un devis.

GÉNÉRAL

Personnages CRM

**Country Manager**

Le Country Manager peut surveiller et gérer les KPI grâce à l'utilisation de tableaux de bord et de rapports stratégiques.

**Directeur des Ventes**

Le Directeur des Ventes peut suivre et gérer les KPI à l'aide de tableaux de bord et de rapports stratégiques.

**Responsable de Zone**

Le Responsable de Zone a une visibilité et surveille les Représentants Commerciaux dont il est responsable au sein de la plateforme.

**Représentant Commercial**

Le Représentant Commercial est responsable de l'exécution de toutes les tâches opérationnelles dans le système, y compris l'enregistrement et la spécialisation des clients, la gestion et la planification des visites, ainsi que la génération et la gestion des devis et des commandes.

**Service Client**

L'équipe du Service Client est responsable de la gestion des processus d'approbation et de la fourniture de soutien et de supervision pour les activités des Représentants Commerciaux.

**Administrateur Local**

L'Administrateur Local effectue des tâches de maintenance du système pour garantir des affectations de groupe appropriées, la cohérence des enregistrements et une configuration correcte.

GÉNÉRAL

Connexion Salesforce

Naviguer vers [Salesforce](#) et accéder avec SSO.

[Salesforce App Store](#)
[Salesforce Google Play Store](#)



Pour effectuer la connexion depuis un mobile,
vous devez :

- Accéder à l'application Salesforce
(vérifiez la connexion de production)
- Cliquer sur le lien 'Utiliser un domaine personnalisé'
- Insérer le domaine
'ability-app-3507.my.salesforce.com'
et cliquer sur 'Continuer'
- Cliquer sur le bouton SSO
- Se connecter avec les données
Microsoft



Per avere accesso a questa pagina, è necessario accedere a
Salesforce.

Nome utente

Password

Accedi

Ricordami

[Password dimenticata?](#)

[Accedi utilizzando Global CRM - SSO](#)

GÉNÉRAL

Salesforce 360 Hub - Général

Lanceur d'Applications

Le Lanceur d'Applications est une interface utilisateur pour accéder aux différentes applications dans Salesforce. Vous ne devez utiliser que 'Sales 360 Hub'.

Recherche Globale

La recherche globale dans Salesforce vous permet de rechercher des données et des enregistrements dans tout le système, facilitant ainsi l'accès aux informations souhaitées.

Onglets

Les onglets dans Salesforce permettent un accès rapide aux données et peuvent être personnalisés pour répondre aux besoins de l'utilisateur.

Recent Records

- Andrei Company
- Elena Ciobanu
- Hospital Non visible
- Popescu Iulian
- Tudor Gheorghe

Today's Events

Looks like you're free and clear the rest of the day.

Andrei Company

Phone: Birthdate: Age: Account State:

Bucarest Main Hospital

Phone: Birthdate: Age: Account State:

Catalin Andrei Hospital3

Phone: Birthdate: Age: Account State:

GÉNÉRAL

Salesforce 360 Hub - Page d'Accueil (1/2)

Enregistrement Récent
L'utilisateur voit l'enregistrement récent auquel il a accédé, cette liste est spécifique à l'utilisateur en visualisation

Section Ciblée
L'utilisateur voit le HCP qu'il a défini comme cible dans la section 'Ciblée'

Événements d'Aujourd'hui
Dans cette section, l'utilisateur voit et accède aux visites prévues pour aujourd'hui.

Contact	Last Visit Date	Days Since Last Visit	Categorization	Target Visits per Cycle
Catalin Andrei		0		0
Gabriel Butnaru		0		0
Georgescu Ion	30/09/2024	0		0
Liviu Iova		0		0

Recent Records

- Andrei Company
- Elena Ciobanu
- Hospital Non visible
- Popescu Iulian
- Tudor Gheorghe

Today's Events

Now Visit
30/09/2024 19:32
00000050

All HCPs

All Business Accounts

Bucarest Main Hospital

Catalin Andrei Hospital3

GÉNÉRAL

Salesforce 360 Hub - Page d'accueil (2/2)

Tous les HCP
En cliquant sur la section Tous les HCP, l'utilisateur est redirigé vers la vue de liste des HCP

		Days Since Last Activity
1	<input type="checkbox"/> Catalin Andrei	0
2	<input type="checkbox"/> Gabriel Butnaru	0
3	<input type="checkbox"/> Georgescu Ion	0
4	<input type="checkbox"/> Liviu Iova	0

All HCPs
All HCPs
3+ items, sorted by Account Name
Filtered by Account Name, Is Person Account

Tudor Gheorghe
Phone:
Birthdate:
Age:
Account State:

Adrian Dumitrescu
Phone:
Birthdate:
Age:
Account State:

Andrei Bogdan
Phone:
Birthdate:
Age:
Account State:

Tous les comptes commerciaux
En cliquant sur la section Tous les comptes commerciaux, l'utilisateur est redirigé vers la vue de liste des comptes commerciaux

		Days Since Last Activity
1	<input type="checkbox"/> Andrei Company	0
2	<input type="checkbox"/> Elena Ciobanu	0
3	<input type="checkbox"/> Tudor Gheorghe	0
4	<input type="checkbox"/> Adrian Dumitrescu	0

All Business Accounts
All Business Accounts
3+ items, sorted by Account Name
Filtered by Is Person Account

Andrei Company
Phone:
Birthdate:
Age:
Account State:

Bucarest Main Hospital
Phone:
Birthdate:
Age:
Account State:

Catalin Andrei Hospital3
Phone: 1 1234567
Birthdate:
Age:
Account State:

Recent Records
Andrei Company
Elena Ciobanu

Élément à approuver
L'utilisateur (qui n'est pas membre du groupe Rep) voit le composant 'Élément à approuver' dans lequel tous les éléments que lui ou son groupe doivent approuver ou rejeter sont listés.

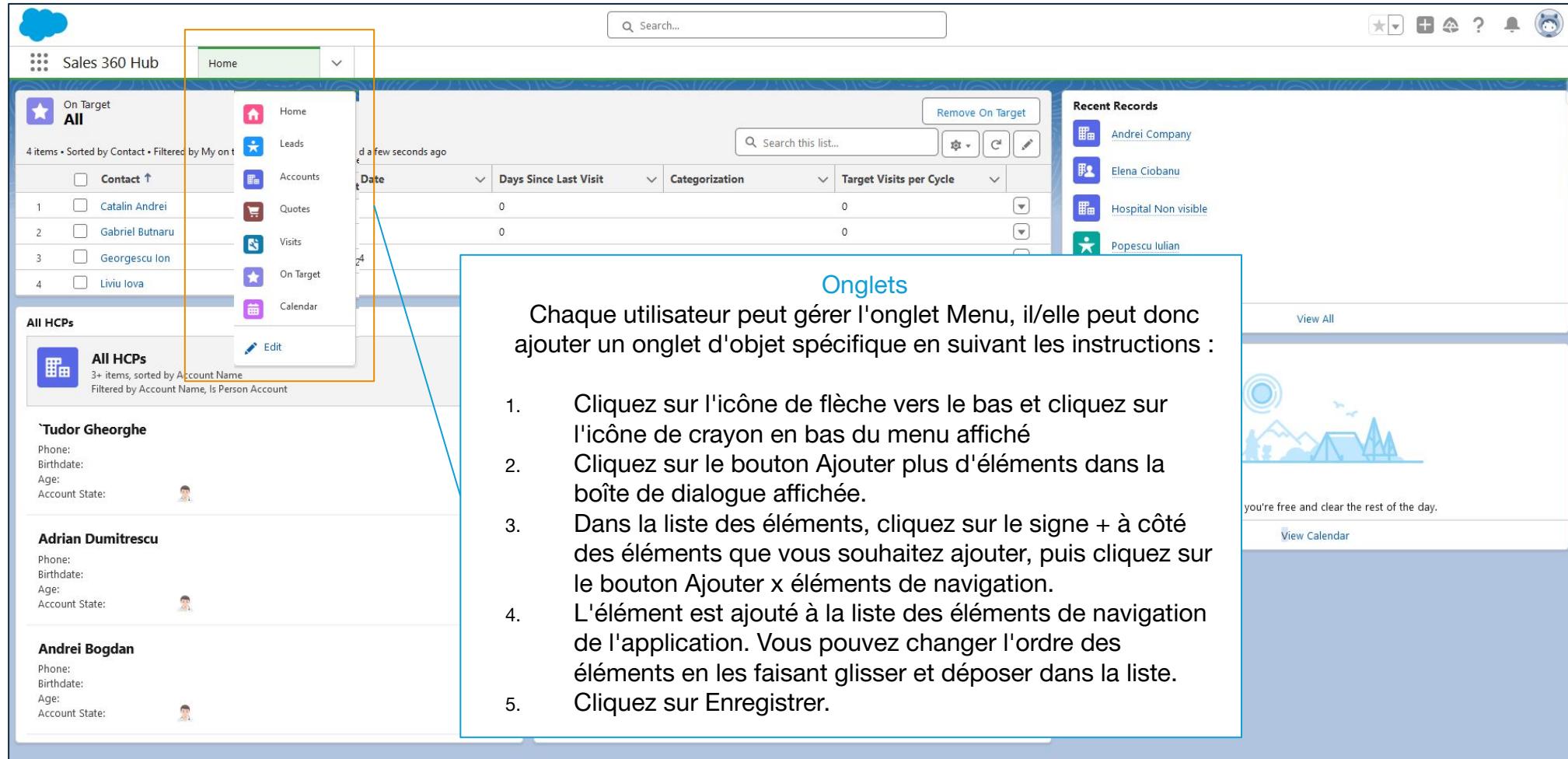
Items to Approve

- Test 1 Marco Training
Account · Submitted by Rep RO 3
Q-00029
- Quote · Submitted by Rep RO
Q-00021
- Quote · Submitted by Rep RO
Q-00020
- Gabriel Butnaru Hospital3
Account · Submitted by Head of Sales RO

[View All](#)

GÉNÉRAL

Salesforce 360 Hub - Menu Onglets



The screenshot shows the Salesforce 360 Hub interface. At the top, there's a navigation bar with a cloud icon, the text "Sales 360 Hub", and a dropdown menu currently set to "Home". Below the navigation bar is a search bar labeled "Search...". To the right of the search bar are several small icons: a star, a plus sign, a triangle, a question mark, a bell, and a user profile icon.

The main content area has a blue header bar with the text "On Target All" and a subtitle "4 items • Sorted by Contact • Filtered by My on t". Below this is a table with four rows, each containing a checkbox, a contact name, and a small icon. The contacts listed are Catalin Andrei, Gabriel Butnaru, Georgescu Ion, and Liviu Iova.

On the left side, there's a sidebar with sections for "All HCPs" (containing "All HCPs" with 3+ items), "Tudor Gheorghe" (with contact details), "Adrian Dumitrescu" (with contact details), and "Andrei Bogdan" (with contact details). A blue box highlights the "All HCPs" section.

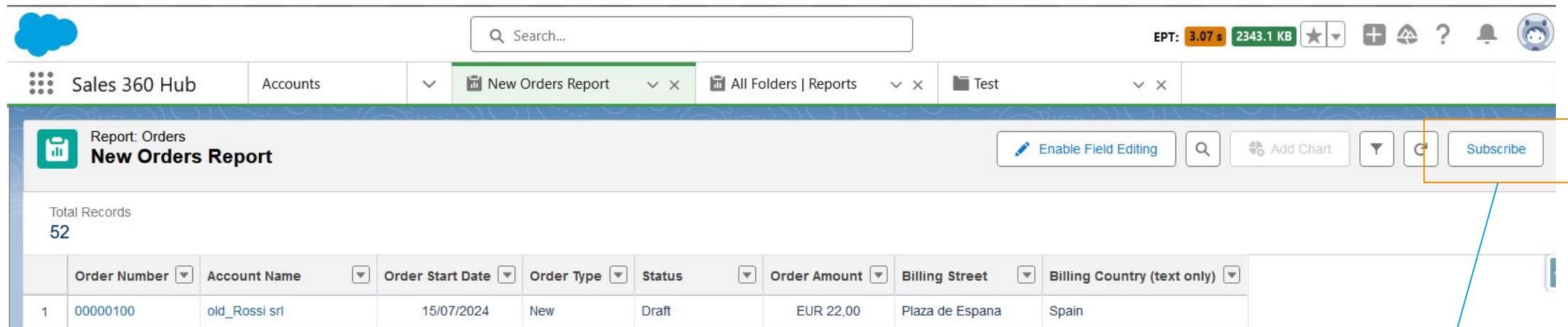
In the center, there's a table titled "Recent Records" with four entries: Andrei Company, Elena Ciobanu, Hospital Non visible, and Popescu Iulian. Below this is a "View All" button and a small graphic of a sun over mountains.

A large blue box highlights the "Recent Records" section. Inside this box, the word "Onglets" is written in blue, followed by the text: "Chaque utilisateur peut gérer l'onglet Menu, il/elle peut donc ajouter un onglet d'objet spécifique en suivant les instructions :". Below this text is a numbered list of five steps:

1. Cliquez sur l'icône de flèche vers le bas et cliquez sur l'icône de crayon en bas du menu affiché
2. Cliquez sur le bouton Ajouter plus d'éléments dans la boîte de dialogue affichée.
3. Dans la liste des éléments, cliquez sur le signe + à côté des éléments que vous souhaitez ajouter, puis cliquez sur le bouton Ajouter x éléments de navigation.
4. L'élément est ajouté à la liste des éléments de navigation de l'application. Vous pouvez changer l'ordre des éléments en les faisant glisser et déposer dans la liste.
5. Cliquez sur Enregistrer.

GÉNÉRAL

Abonnement au rapport (1/2)



The screenshot shows the Microsoft Dynamics 365 Sales 360 Hub interface. At the top, there is a navigation bar with tabs: Sales 360 Hub, Accounts, New Orders Report (which is currently selected), All Folders | Reports, and Test. Below the navigation bar, the title of the report is "Report: Orders New Orders Report". On the right side of the report view, there are several buttons: "Enable Field Editing", "Search", "Add Chart", a dropdown menu, and a "Subscribe" button. A blue callout box points from the bottom left towards the "Subscribe" button. The main content area displays a table with one record. The table columns are: Order Number, Account Name, Order Start Date, Order Type, Status, Order Amount, Billing Street, and Billing Country (text only). The single record shown is: Order Number 00000100, Account Name old_Rossi srl, Order Start Date 15/07/2024, Order Type New, Status Draft, Order Amount EUR 22,00, Billing Street Plaza de Espana, and Billing Country Spain.

S'abonner

Pour recevoir un rapport quotidien, hebdomadaire ou mensuel par e-mail, l'utilisateur peut s'abonner à son rapport partagé.

L'utilisateur peut s'abonner à un maximum de 7 rapports.

GÉNÉRAL

Abonnement au rapport (2/2)

The screenshot shows the 'Edit Subscription' modal in the Salesforce interface. The modal title is 'Edit Subscription'. Inside, there's a 'Settings' section with a yellow-orange border. It includes a 'Frequency' section with 'Daily' selected, 'Weekly' and 'Monthly' options, and a 'Days' section where 'Mon' is highlighted. Below that is a 'Time' section with a dropdown set to '09:00'. A note at the bottom of this section says: 'To add other recipients to this subscription, make sure the report is saved in a shared folder. [Learn More](#)'. To the right of this section, a callout box contains the text: 'S'abonner' and 'L'utilisateur peut décider de la fréquence, des jours et de l'heure auxquels il/elle souhaite recevoir le rapport. Cliquez sur Enregistrer pour confirmer le choix.' At the bottom right of the modal are 'Cancel' and 'Save' buttons, with 'Save' being highlighted by a blue box.

01.

Gestion des Leads

01.1

Création de Lead

Création de Lead

Navigation des Leads

Pour créer manuellement un Lead spécifique, l'utilisateur accède à l'onglet Lead.

The screenshot shows the Sales 360 Hub interface. At the top, there's a navigation bar with a dropdown menu (Home) and a search bar. Below the navigation bar, there's a section titled "On Target All" showing 4 items sorted by Contact. To the right of this is a table with columns: Date, Days Since Last Visit, Categorization, and Target Visits per Cycle. Further down, there are sections for "All HCPs", "All Business Accounts", and "Recent Records". On the right side, there's a "Today's Events" section with a blue background and a small illustration of a person walking.

Date	Days Since Last Visit	Categorization	Target Visits per Cycle
1	0	0	0
2	0	0	0
3	0	0	0
4	0	0	0

Création de Lead

Création de Leads (1/2)

Dans l'onglet Lead, l'utilisateur voit une des vues de liste.
Pour créer un nouveau Lead, il sélectionne le bouton « Nouveau ».

The screenshot shows the 'Sales 360 Hub' interface with the 'Leads' tab selected. A callout box highlights the 'New' button in the top right corner of the toolbar, which is outlined in orange. The main area displays a table of leads with columns for Name, Email, Phone, Company, Lead Status, and Lead Source. There are four lead entries listed:

	Name	Email	Phone	Company	Lead Status	Lead Source
1	Igor Sergei	isergei@invalid.com	326372323		New	Congress or event
2	Popescu Iulian	popescuionut@invalid.com			Not of Interest	Congress or event
3	Sarah Sash	querty@invalid.com			New	Congress or event
4	Veronica Pintilie	biancaghinea@invalid15.com			New	Congress or event

Création de Lead

Création de Leads (2/2)

New Lead: Lead

* = Required Information

Personal Information

Name	Salutation --None--	Department --None--
First Name	First Name	
Middle Name	Middle Name	
Last Name	Last Name	

Complete this field.

Identification Code

Identification Code	Role --None--
	KOL No
	Social Insurance Status --None--

Company Information - compile 'Existing Account' or all other fields

Existing Account	Search Accounts...
Company	Sales Channel --None--
VAT Number	Macro Category --None--
Website	Business Category Available Chosen

Lead Information

Lead Information

Therapeutic Area --None--	Lead Source Congress or event
Categorization D	Lead Status New
Description	

Contacts

Email	Phone Prefix --None--	Mobile Prefix --None--
Phone	Mobile	

Address Information

Address	
Search Address	
Country --None--	
Street	
Zip/Postal Code	
City	State/Province --None--

Event Detail

Event Name	Event Detail
Event Date	Event Note

Buttons

- Cancel
- Save & New
- Save

L'utilisateur doit remplir les informations requises qui sont mises en évidence par l'icône *, afin de sauvegarder et créer le Lead dans le CRM.

Les autres informations ne sont pas obligatoires mais sont très importantes pour permettre la bonne assignation du Lead à un Territoire et permettre la conversion en Client

Remarque : Si un utilisateur crée un Lead avec le même email qu'un autre Lead, l'utilisateur reçoit une erreur bloquante.

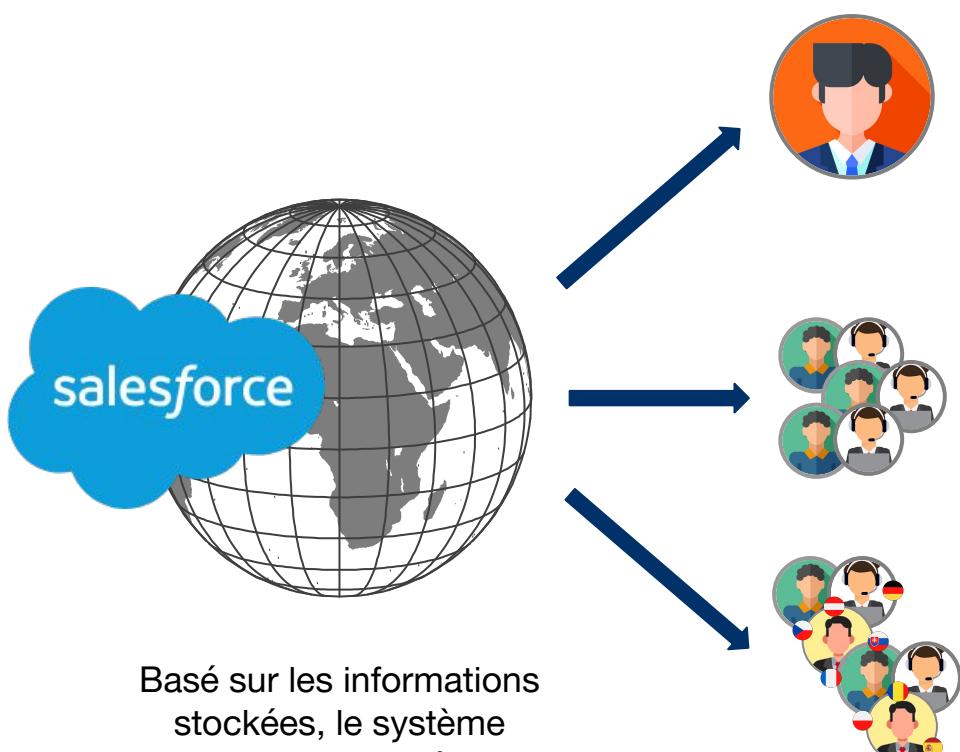
Après avoir sauvegardé le Lead, l'utilisateur est redirigé vers la page du Lead uniquement s'il appartient au Territoire du Lead.

01.2

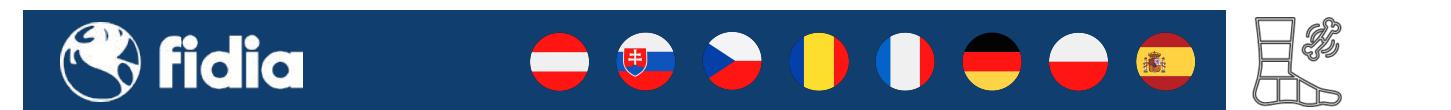
Attribution du Lead

Assignation du Lead

Attribution de lead - Type d'attribution



Le Lead présente une zone thérapeutique d'intérêt et un code postal, donc le système assigne l'enregistrement à un territoire.



Le lead présente une zone thérapeutique d'intérêt mais pas le code postal de l'adresse, donc le système assigne l'enregistrement à un groupe de gestion composé du référent du pays.



Les leads appartiennent à des pays non gérés par Fidia, donc le système assigne le lead à un groupe transnational pour comprendre comment gérer l'opportunité.

Assignation du Lead

Attribution de lead - Attribution de territoire

We found no potential duplicates of this Lead.

Assigned Territories (1)

Territory	Assignment Date	Method
RO_AC_BUCAREST70	02/09/2024, 17:13	Territory Manual

Healthcare Provider Specialties (0)

Terms of Service and Privacy Policy

Profiling

Marketing

Email

Upcoming & Overdue

Le système assignera automatiquement le lead à un territoire, si la combinaison de pays, code postal et zone thérapeutique est cartographiée dans la matrice de territoire spécifique du pays.

L'utilisateur peut voir cette affectation dans la liste associée 'Territoires assignés'.

Assignation du Lead

Affectation de prospect - Affectation de groupe de pays

Lead Igor Sergei

Company: Romanian Hospital Title: Phone (2) Email: isergei@invalid.com

New Nurturing Not of Interest Non Responsive Converted

Details History

Personal Information

Name: Igor Sergei	Department: Allergy and Immunology
Identification Code:	Role: Head of Specialization
	KOL: International
	Social Insurance Status: Public Employed

Lead Information

Therapeutic Area: Aesthetic Care	Lead Source: Congress or event
Categorization: B	Lead Status: New
Description:	Lead Assignment Status: Country Assigned

Address Information

Address: Romania, Dofteana

Assigned Territories (0)

We found no potential duplicates of this Lead.

Healthcare Provider Specialties (0)

Terms of Service and Privacy Policy

Profiling

Marketing

Email

Upcoming & Overdue

Le système assignera automatiquement le prospect au groupe de pays, si le pays du prospect est un pays de Fidia ou/et la combinaison de pays, code postal et domaine thérapeutique n'est pas cartographiée dans le territoire spécifique de la matrice de pays.

Dans ce cas, l'utilisateur ne voit aucune affectation dans la liste associée 'Territoires assignés'.

Seuls les utilisateurs appartenant au groupe de pays voient et gèrent ce prospect. Si l'utilisateur remplit le code postal cartographié, le système assignera automatiquement le prospect à un territoire.

Assignation du Lead

Affectation de prospect - Affectation de groupe de pays croisés

Lead Details:

- Personal Information:** Name: Igor Sergei, Department: Allergy and Immunology, Role: Head of Specialization, KOL: International, Social Insurance Status: Public Employed.
- Company Information:** Romanian Hospital.
- Lead Information:** Therapeutic Area: Aesthetic Care, Lead Source: Congress or event, Lead Status: New, Lead Assignment Status: Cross Country.
- Address Information:** Address: Bulgaria.

Assigned Territories: We found no potential duplicates of this Lead. Assigned Territories (0).

Marketing: Email (Upcoming & Overdue).

Note: Le système assignera automatiquement le Lead au Groupe Cross Country, si le Pays du Lead n'est pas un Pays de Fidia.

Dans ce cas, l'utilisateur ne voit aucune affectation dans la liste associée 'Territoires assignés'. Seuls les utilisateurs appartenant au Groupe Cross Country voient et gèrent ce Lead. Ces types de Leads sont importants pour les rapports et pour comprendre s'il y a de nouvelles opportunités en dehors du Pays.

01.3

Édition et Conversion de Lead

Édition et Conversion de Lead

Édition de Lead

L'utilisateur édite le Lead en cliquant sur le bouton 'Modifier' ou sur le crayon près des champs.

We found no potential duplicates of this Lead.

Assigned Territories (1)

Territory	Assignment Date	Method
RO_AC_BUCAREST70	01/10/2024, 17:09	Territory Manual

Healthcare Provider Specialties (0)

New

L'utilisateur ajoute la Spécialisation du Lead en cliquant sur le bouton 'Nouveau' dans la vue de la liste associée.

Upcoming & Overdue

No activities to show.
Get started by sending an email, scheduling a task, and more.

No past activity. Past meetings and tasks marked as done show up here.

All types | New All • View All

Édition et Conversion de Lead

Lead - Comment remplir les informations du Compte

The screenshot shows the Sales 360 Hub Leads page. A lead named "Igor Sergei" is being created. In the "Company Information" section, the "Existing Account" field is highlighted with an orange border. The "Assigned Territories" sidebar shows one territory assigned: "RO_AC_BUCAREST70".

Pour permettre la conversion,
l'utilisateur doit associer un Lead à un
Compte Existant ou à un nouveau (en
remplissant les champs de
l'Entreprise).

Les champs de l'entreprise,
nécessaires pour créer un nouveau
Compte Professionnel, sont :

- Entreprise
- Numéro de TVA
- Catégorie d'Affaires (donc
aussi Canal de Vente et
Macro Catégorie)

L'utilisateur ne peut pas remplir à la
fois les champs de création de compte
et le champ 'Compte Existant'.

Édition et Conversion de Lead

Conversion de Lead - Exigences

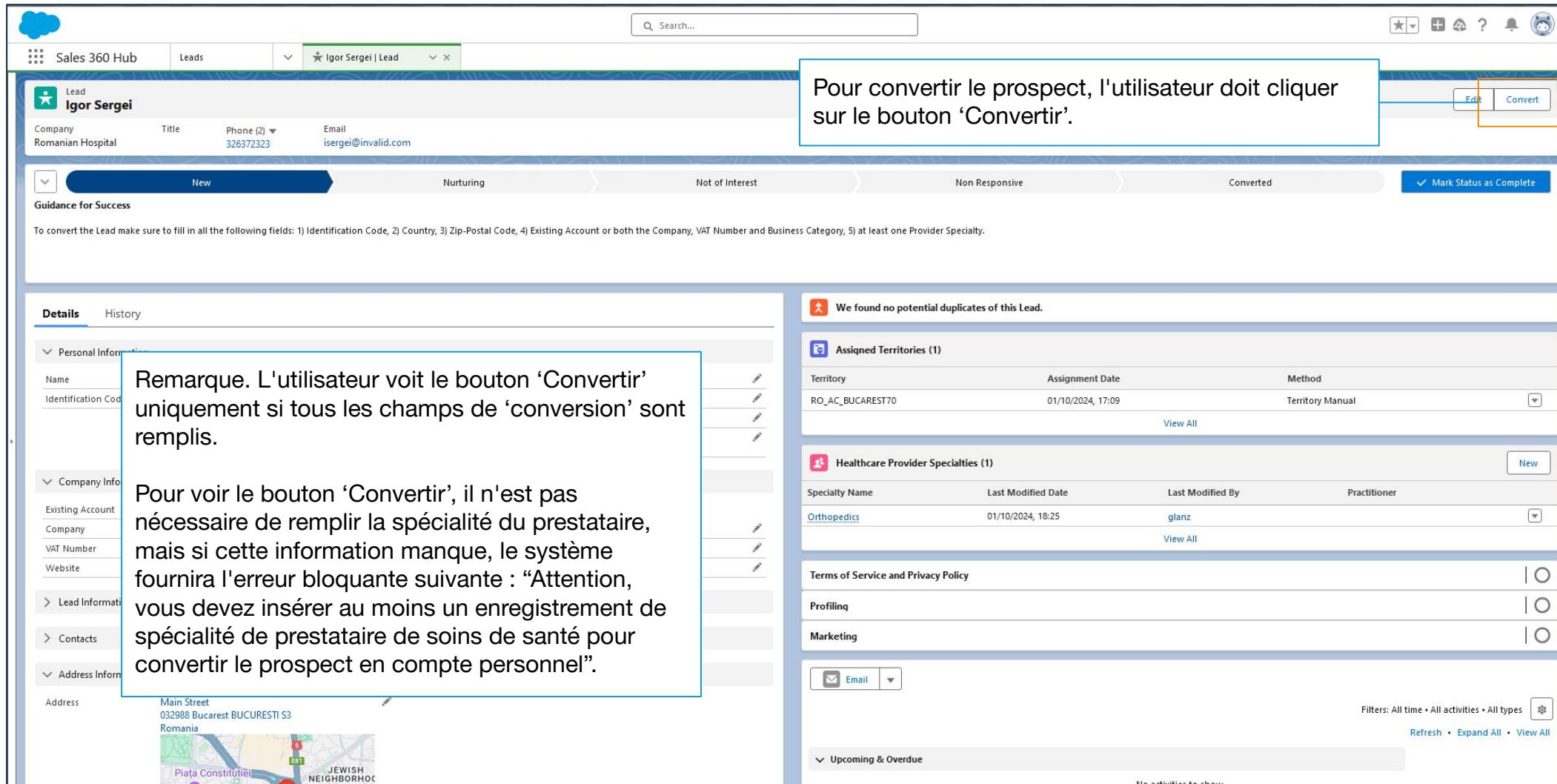
Pour convertir un Lead, l'utilisateur doit remplir les informations suivantes (non obligatoires) :

1. Code d'Identification
2. Département
3. Code Postal
4. Entreprise/Numéro de TVA/Catégorie d'entreprise ou Compte existant
5. Spécialités des prestataires de soins de santé

Ces champs sont indiqués dans le chemin de la guidance.

Édition et Conversion de Lead

Conversion des prospects - Bouton Convertir



Pour convertir le prospect, l'utilisateur doit cliquer sur le bouton 'Convertir'.

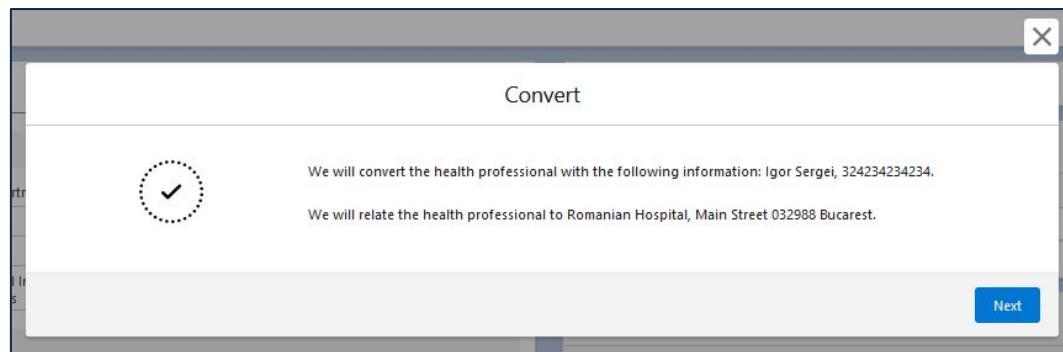
Remarque. L'utilisateur voit le bouton 'Convertir' uniquement si tous les champs de 'conversion' sont remplis.

Pour voir le bouton 'Convertir', il n'est pas nécessaire de remplir la spécialité du prestataire, mais si cette information manque, le système fournira l'erreur bloquante suivante : "Attention, vous devez insérer au moins un enregistrement de spécialité de prestataire de soins de santé pour convertir le prospect en compte personnel".

Édition et Conversion de Lead

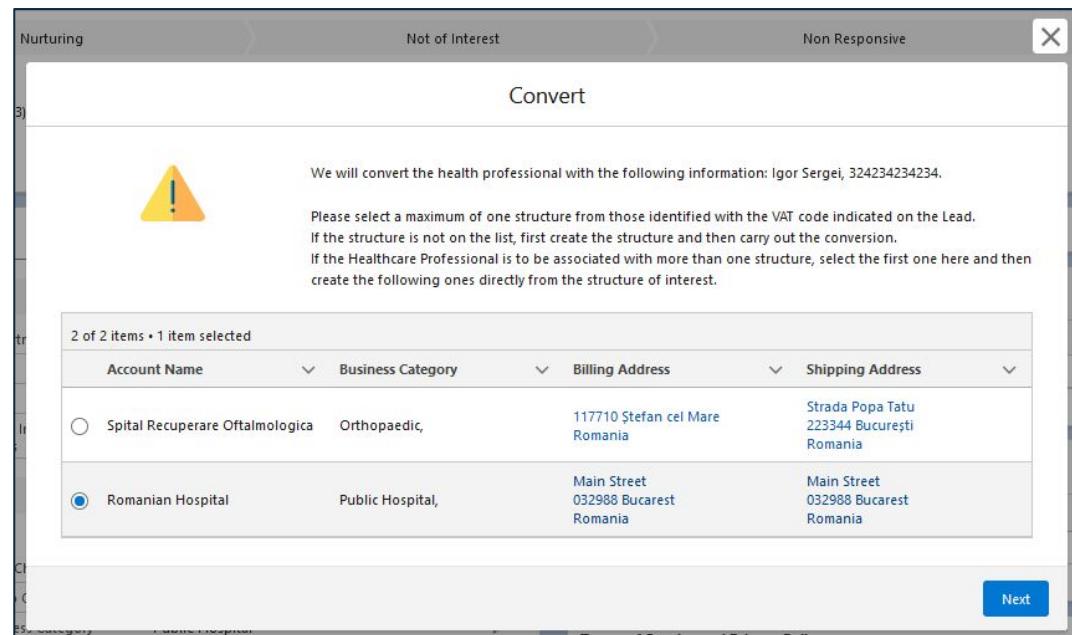
Conversion des prospects - Options possibles

Après avoir cliqué sur le bouton ‘Convertir’, l’utilisateur voit une page modale dans laquelle il y a un récapitulatif du HCP et du compte professionnel associé. Pour permettre la conversion, l’utilisateur doit confirmer l’activité en cliquant sur ‘Suivant’ dans la page modale. L’utilisateur peut voir deux pages modales différentes en fonction du compte professionnel que le système trouve avec le même numéro de TVA.



Si le système ne trouve aucun compte professionnel ou un seul, il affiche cette page modale de conversion.

Lorsque l’utilisateur clique sur Suivant, le système redirige directement l’utilisateur vers le nouveau compte personnel créé.



Si le système trouve plusieurs comptes professionnels avec le même numéro de TVA, l’utilisateur doit sélectionner le bon compte professionnel pour continuer.

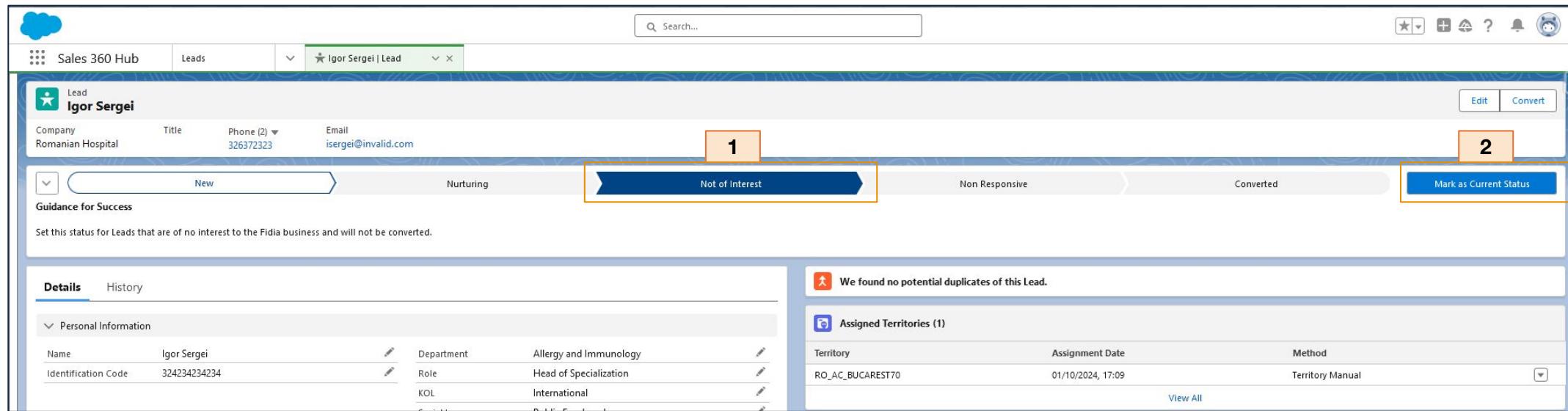
Lorsque l’utilisateur clique sur Suivant, le système redirige directement l’utilisateur vers le nouveau compte personnel créé.

01.4

Lead à ne pas convertir

Lead à ne pas convertir

Lead - Pas d'intérêt



Si le Lead n'est plus intéressé par la marque Fidia, l'utilisateur définit le statut du Lead sur 'Pas d'intérêt'.

Pour ce faire, l'utilisateur doit d'abord cliquer sur le statut 'Pas d'intérêt' sur le chemin (1) puis cliquer sur 'Marquer comme statut actuel' (2). Le système affichera un message de succès.

Lead à ne pas convertir

Lead - Non réactif

The screenshot shows the Fidia Sales 360 Hub Leads page. At the top, there is a breadcrumb navigation: Sales 360 Hub > Leads > Igor Sergei | Lead. The main title is "Lead Igor Sergei". Below the title, there are fields for Company (Romanian Hospital), Title (Phone (2) 326372323), and Email (isergei@invalid.com). A status bar at the bottom indicates a progression from "New" to "Nurturing" to "Not of Interest" to "Non Responsive" (highlighted with a blue arrow and orange box labeled 1), and finally to "Converted" (highlighted with a blue arrow and orange box labeled 2). A button "Mark as Current Status" is also present. On the left, there is a "Guidance for Success" section with the message: "Set this status for Leads that are not responsive to Fidia and will not be converted." Below this, the "Details" tab is selected, showing sections for Personal Information, Professional Information, and Territories. The Territories section lists one assigned territory: RO_AC_BUCAREST70, assigned on 01/10/2024, 17:09, via Territory Manual.

Si le Lead ne répond pas aux demandes de l'utilisateur, l'utilisateur définit le statut du Lead sur 'Non réactif'.

Pour ce faire, l'utilisateur doit d'abord cliquer sur le statut 'Non réactif' sur le chemin (1) puis cliquer sur 'Marquer comme statut actuel' (2). Le système affichera un message de succès.

01.5

Gestion de la confidentialité des prospects

Gestion de la confidentialité des prospects

Gestion de la confidentialité - Comment définir le consentement

The screenshot shows the Fidia CRM interface with the following details:

- Header:** Sales 360 Hub, Leads, Igor Sergei | Lead.
- Lead Information:** Lead Igor Sergei, Company Romanian.
- Description Area:** A large text area containing instructions about consent management.
- Assigned Territories:** RO_AC_BUCAREST70, Assignment Date: 01/10/2024, 17:09, Method: Territory Manual.
- Healthcare Provider Specialties:** Orthopedics, Last Modified Date: 01/10/2024, 18:25, Last Modified By: glanz.
- Consent Management:** Terms of Service and Privacy Policy (checked), Profiling (unchecked), Marketing (unchecked).

Gestion de la confidentialité des prospects

Gestion de la confidentialité - Comment voir le consentement donné

The screenshot shows the Fidia CRM interface for managing lead consent. The main view displays a lead record for "Igor Sergei" with basic information like Company (Romanian Hospital), Title, Phone, and Email. A status bar at the top indicates the lead is currently in the "Nurturing" stage. To the right, a legend explains the meaning of three icons: a green checkmark for "Consentement donné" (Granted), a red minus sign for "Consentement non donné" (Not Granted), and a grey circle for "Consentement non encore détenu" (Not yet held). Below the legend, a table lists consent categories and their status. The "Terms of Service and Privacy Policy" category is marked as granted (green checkmark). The "Profiling" and "Marketing" categories are marked as not granted (red minus sign).

Tout utilisateur (qui accède au prospect) voit les consentements donnés.

Nous collecterons les consentements suivants sur le prospect :

- Conditions d'utilisation et politique de confidentialité
- Profilage
- Marketing

Category	Status
Terms of Service and Privacy Policy	Granted (Green)
Profiling	Not Granted (Red)
Marketing	Not Granted (Red)

Légende des icônes :

- ✓ Consentement donné
- ✗ Consentement non donné
- Consentement non encore détenu