

MODULE 5 — ORGANISATION

FICHES DE SUIVI

Fiche Prospect, Tableau de Bord Hebdomadaire, Suivi Pipeline. Imprimez-les et gardez toujours un œil sur vos chiffres.

 **Fiche Prospect Vendeur**

Imprimez plusieurs exemplaires. Remplissez une fiche par prospect. Classez-les par statut (Chaud / Tiède / Froid).

 **INFORMATIONS CONTACT**

NOM COMPLET

TÉLÉPHONE

EMAIL

SOURCE (PIGE / PORTE / RECOMMANDATION / WEB)

DATE DU 1ER CONTACT

 **INFORMATIONS BIEN**

ADRESSE DU BIEN

TYPE (MAISON / APPART / TERRAIN)

SURFACE (M²)

NB PIÈCES / CHAMBRES

DPE

ANNÉE CONSTRUCTION

ATOOTS PRINCIPAUX

POINTS FAIBLES

 **ESTIMATION & PROJET**

PRIX SOUHAITÉ PAR LE VENDEUR

NOTRE ESTIMATION

RAISON DE LA VENTE

DÉLAI SOUHAITÉ

Statut actuel

Pige (1er appel)
 En réflexion

RDV estimation pris
 Mandat signé

Estimation faite
 Perdu



HISTORIQUE DES INTERACTIONS

DATE	ACTION (APPEL/SMS/EMAIL/RDV)	RÉSULTAT & NOTES	PROCHAINE ACTION

© MandatMaster — Imprimez cette fiche autant de fois que nécessaire

 **Tableau de Bord Hebdomadaire**

Imprimez un exemplaire par semaine. Remplissez-le chaque vendredi. En 5 minutes, vous savez exactement où vous en êtes.

 SEMAINE DU ___ / ___ / ___ AU ___ / ___ / ___

MÉTRIQUE	LUNDI	MARDI	MERCREDI	JEUDI	VENDREDI	SAMEDI	TOTAL
 Appels pige							
 SMS envoyés							
 Emails envoyés							
 RDV estimation pris							
 Estimations réalisées							
 Mandats signés							
 Visites acheteurs							
 Posts publiés							

 **OBJECTIFS VS RÉSULTATS**

KPI	OBJECTIF SEMAINE	RÉALISÉ	ÉCART
Appels de pige	30		
RDV estimation	3		
Mandats signés	1		
Posts réseaux sociaux	5		

 **Pipeline Actuel**

STATUT	PROSPECT 1	PROSPECT 2	PROSPECT 3	PROSPECT 4	PROSPECT 5
 Froid					

STATUT	PROSPECT 1	PROSPECT 2	PROSPECT 3	PROSPECT 4	PROSPECT 5
● Tiède					
● Chaud					
✓ Signé					

NOTES & ACTIONS SEMAINE PROCHAINE

Qu'est-ce qui a bien fonctionné ? Qu'est-ce que je dois améliorer ? Quelles sont mes 3 priorités pour la semaine prochaine ?

 **Règle des top performers :** 30 appels/semaine → 3 RDV estimation → 1 mandat signé. Si vous faites ces chiffres régulièrement, vous signerez 4 mandats/mois = plus de 40 000€/an de commissions.