

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

ATOUTS PRINCIPAUX

POINTS FAIBLES

 ESTIMATION & PROJET

PRIX SOUHAITÉ PAR LE VENDEUR

NOTRE ESTIMATION

RAISON DE LA VENTE

DÉLAI SOUHAITÉ

Statut actuel

- ☐ Pige (1er appel)
- ☐ RDV estimation pris
- ☐ Estimation faite
- ☐ En réflexion
- ☐ Mandat signé 
- ☐ Perdu 

 HISTORIQUE DES INTERACTIONS

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

 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.