**MODÈLE DE FLUX DE TRAVAIL DE PROCESSUS DE VENTE**

**SI NON QUAL:**

**REJETERCONVERTIR**

**LE PROSPECTQUALIFIÉ**

**VS**

**NON QUALIFIÉ**

**LEADLEAD**

**SUIVI DU**

**PLOMB AFFECTÉ AUX GESTIONNAIRESGÉNÉRATION**

**DE LEADS**

**CAMPAGNE DE MARKETINGOBTENRESPONSE**

 **DE PROSPECTGAIN PROSPECT**

**LEADLEAD**

**SUIVI DU**

**INFO**

|  |
| --- |
| **DÉMENTI**Tous les articles, modèles ou informations fournis par Smartsheet sur le site Web sont fournis à titre de référence uniquement. Bien que nous nous efforcions de maintenir les informations à jour et correctes, nous ne faisons aucune déclaration ou garantie d'aucune sorte, expresse ou implicite, quant à l'exhaustivité, l'exactitude, la fiabilité, la pertinence ou la disponibilité en ce qui concerne le site Web ou les informations, articles, modèles ou graphiques connexes contenus sur le site Web. Toute confiance que vous accordez à ces informations est donc strictement à vos propres risques. |