

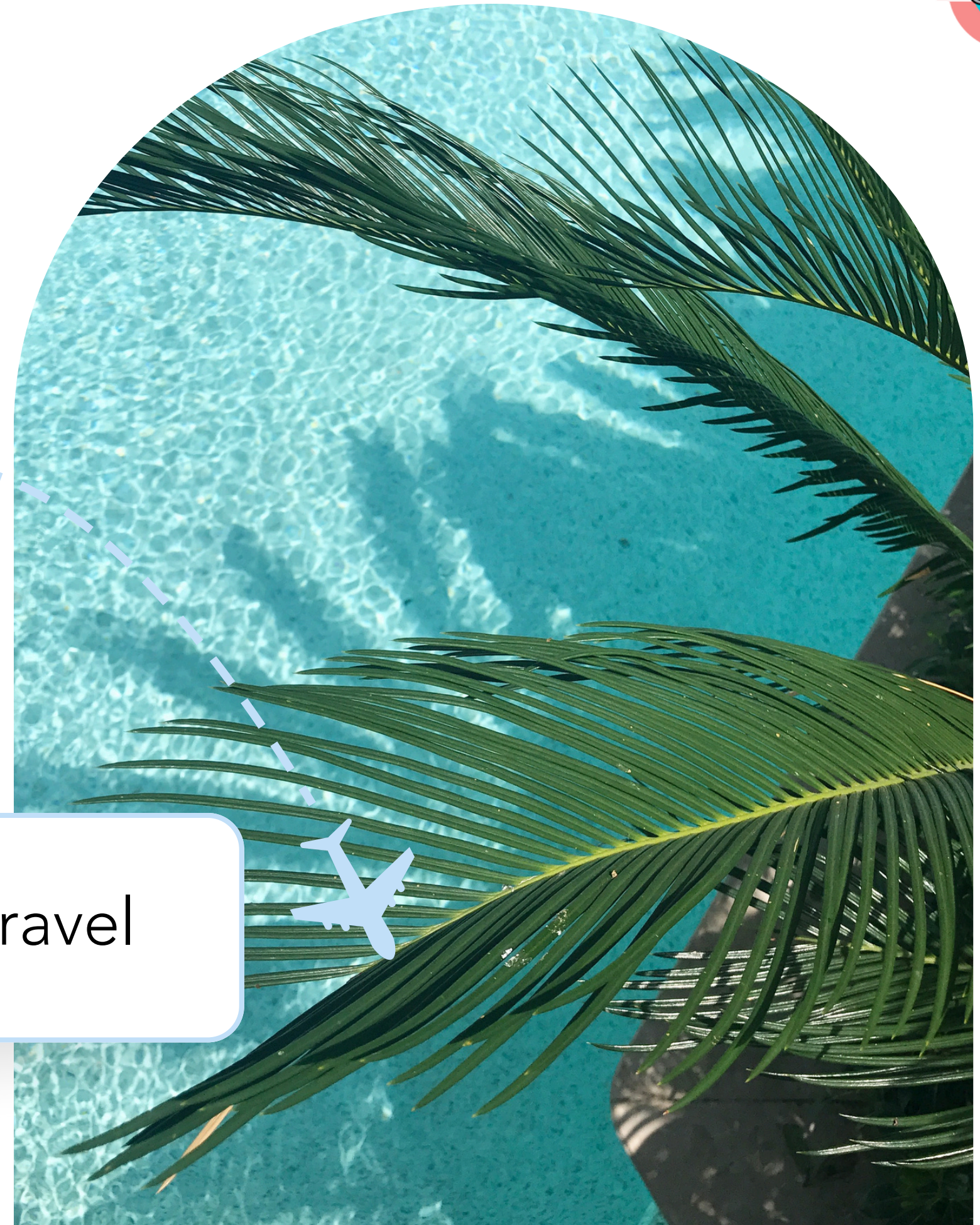


Les techniques de prospection

Sarah Defrère

2026

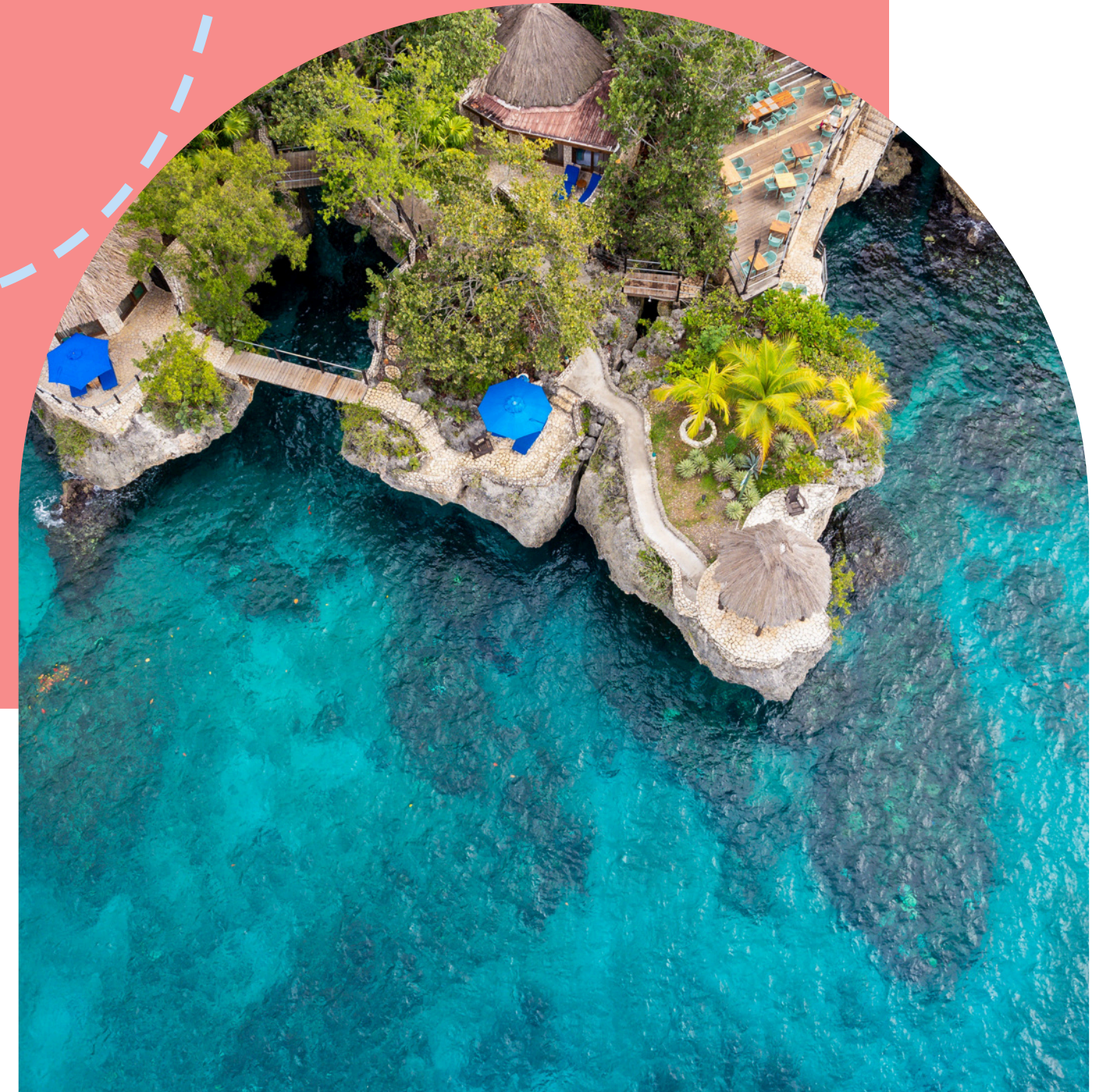
Gaspard Travel





Sommaire

- 01 La liste des 100
- 02 Réseaux sociaux
- 03 Prospection en DM
- 04 Publicité papier
- 05 Evénements
- 06 Présentations à domicile**
- 07 Street marketing
- 08 Networking





Introduction

Objectifs

L'objectif est de générer des contacts qualifiés, créer de la confiance et enfin obtenir des rendez-vous.

L'idéal est de mixer plusieurs canaux pour créer un flux régulier de contacts, sans dépendre d'une seule méthode.

Toutes les techniques se valent...

À toi de choisir celles qui correspondent à ta personnalité

La règle d'or : prospection en 2 étapes

1. Créer le contact (rencontre, DM, QR, réseau...)
2. Assurer le suivi (c'est là que tout se joue)



6

Présentations à domicile

À quoi ça sert ?

Créer un moment convivial, intime et rassurant où :

- la confiance monte plus vite (effet "petit comité"),
- les questions sont fluides,
- les personnes se projettent en voyant d'autres profils.

Objectif : donner un aperçu clair + déclencher des suites individuelles.

Tu trouveras sur le site de formation, un document utile à télécharger afin de préparer ta présentation à domicile au mieux



6

Présentations à domicile

1) Le bon format (simple et moderne)

- 6 à 10 personnes maximum (idéal)
- 45 à 60 minutes afin de laisser une place pour l'échange et la papotte
- ambiance "coffee / apéro" (pas de "réunion vente" style conférence)
- 1 hôte qui invite (améliore l'effet de confiance)

➔ Plus c'est petit, plus c'est qualitatif.



6

Présentations à domicile

2) Rôle de l'hôte (un des clés du succès)

L'hôte :

- Elle invite ses proches (qualité > quantité) et ouvre éventuellement sa porte à tes prospects
- Demande-lui la permission d'inviter tes prospects
- Elle crée une ambiance détendue et t'aide à briser la glace si tu débutes
- Elle a le droit de refuser la présence de tes prospects si le nombre de participant est déjà dépassé

✓ Astuce : offrir à l'hôte une petite attention (symbolique) = ça renforce l'implication.



6

Présentations à domicile

3) Déroulé conseillé (sans entrer dans le pitch)

1. Accueil & cadre (2–3 min)
2. Tour rapide (qui est là / pourquoi elles sont venues) (5 min)
3. Présentation du concept (15–20 min, simple)
4. Questions / échanges (15–20 min)
5. Suite : proposer une étape claire (5 min)

Important : garder du temps pour les questions devant un petit café... C'est là que la confiance se construit.



6

Présentations à domicile

4) Objectif de fin (toujours une "suite")

Une présentation domicile n'est pas "la fin du process".

Elle doit mener vers :

- un échange individuel,
- une mise en relation ("je connais quelqu'un"),
- ou une demande de RDV en individuel

➔ Sans suite proposée, tu perds la plupart des opportunités.



6

Présentations à domicile

5) Organisation pratique (pour que ce soit facile)

- Date + heure simple (samedi ou dimanche après-midi)
- Lieu : salon, table, ambiance cosy
- Matériel minimal : notes, QR code, cartes, support visuel léger, roll up
- Objectif réaliste : 1 présentation = 2 à 4 conversations qualifiées



6

Présentations à domicile

6) Conseils "anti malaise" (très important)

- pas de pression, pas de fausses promesses
- on ne ment JAMAIS car cela se retournera tôt ou tard contre vous
- pas de discours trop long
- privilégier l'échange : "ce qui vous parle / ce qui vous freine"
- rester sobre : "on découvre, on comprend, puis on voit"



6

Présentations à domicile

7) Erreurs fréquentes

- inviter trop de monde → brouhaha, pas de qualité
- transformer ça en monologue
- ne pas récupérer les contacts / ne pas noter les intéressées
- ne pas faire le suivi dans les 48h
- vouloir "closer" devant tout le monde (ça bloque)



Merci !

Pour votre attention

2026

Gaspard Travel

