

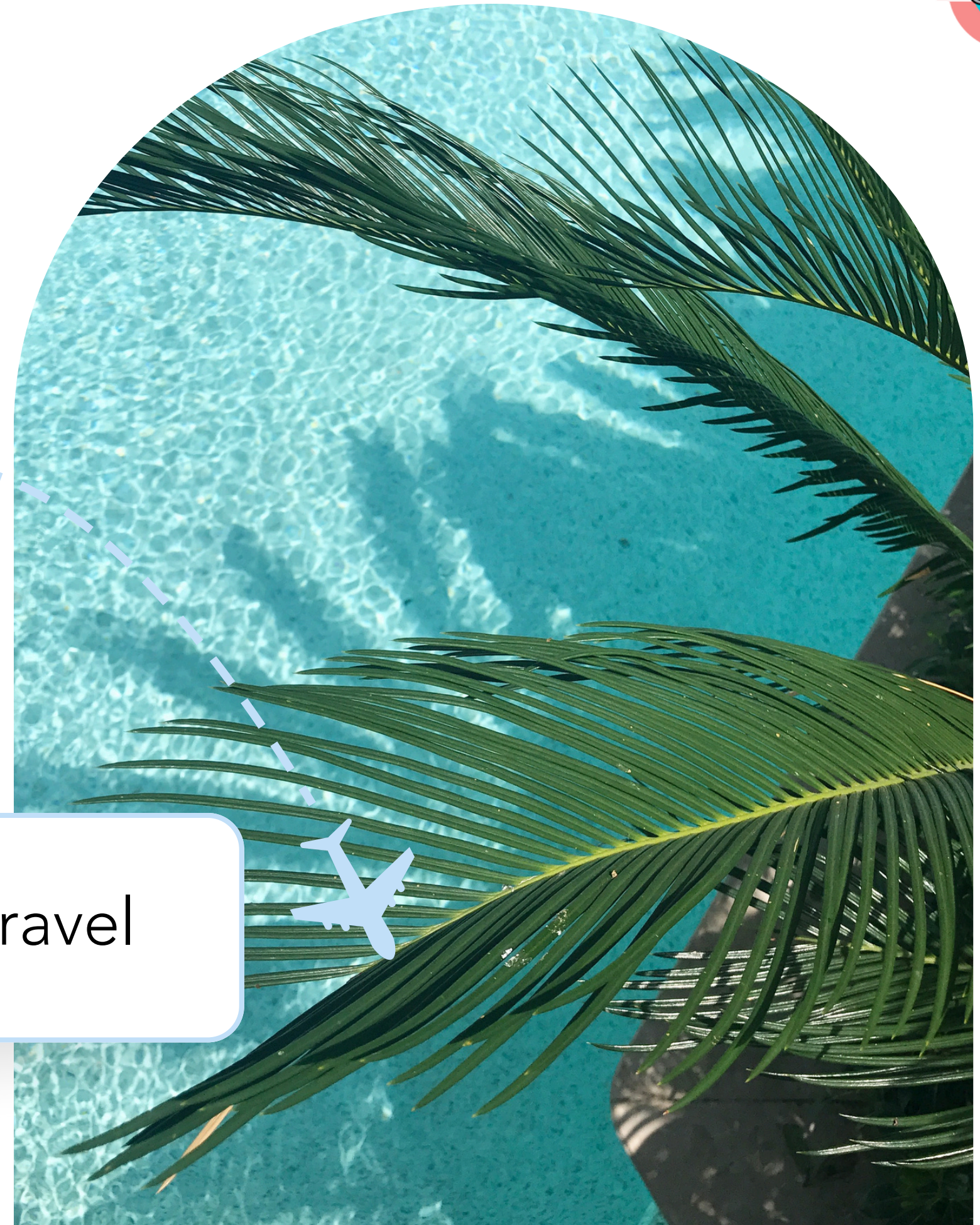


# Les techniques de prospection

*Sarah Defrère*

2026

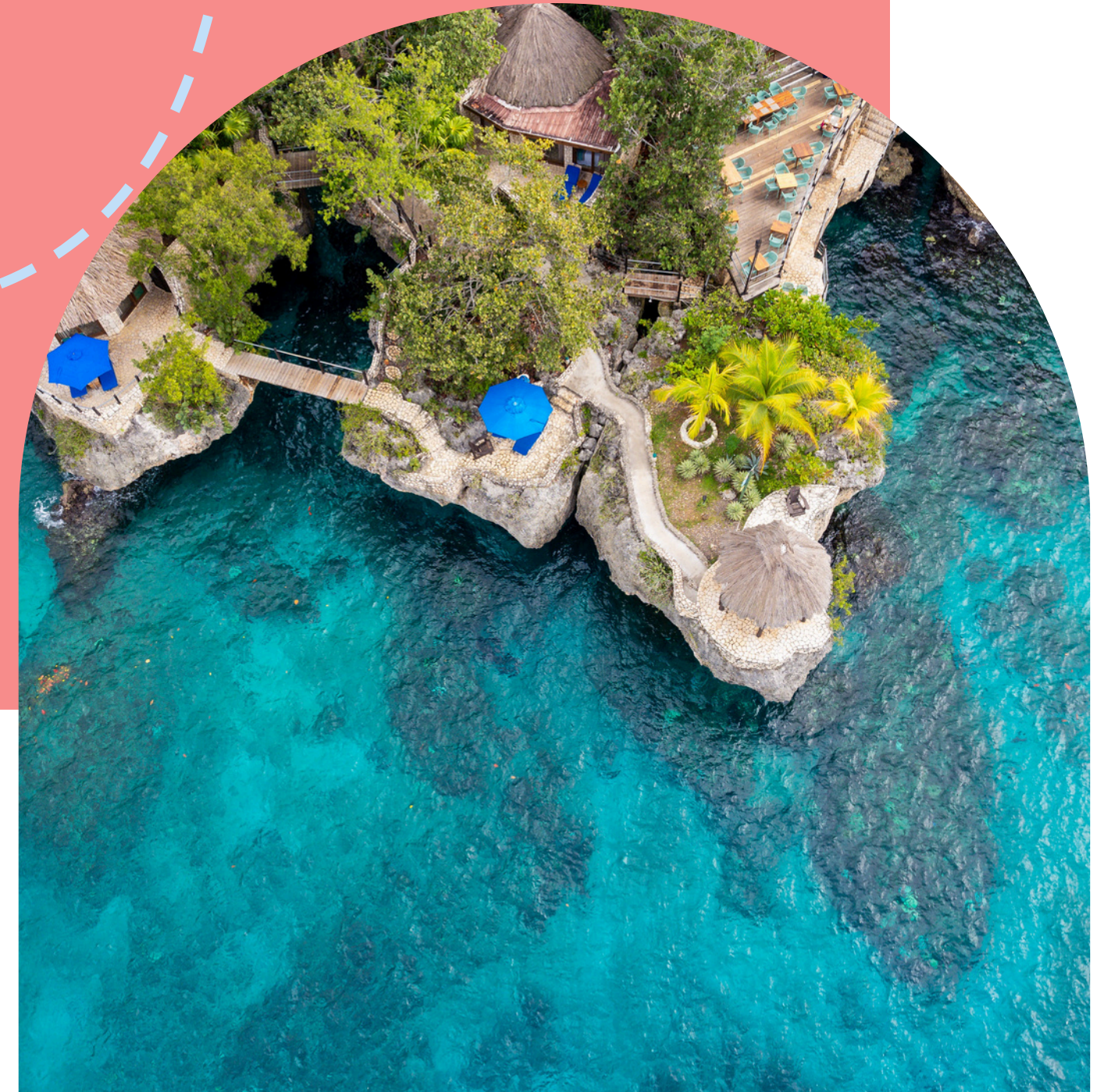
Gaspard Travel





## 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)



8

## Networking

*À quoi ça sert ?*

Le networking sert à créer un réseau de relations qui peut apporter :

- des contacts directs (personnes intéressées),
- des recommandations (on te présente quelqu'un),
- des partenariats locaux (commerces, pros, communautés).

Objectif : construire un réseau de confiance, pas de "recruter dans la minute".



8

## Networking

### 1) Où faire du networking (exemples)

- Afterworks, événements entrepreneurs, réseaux femmes
- Associations, clubs, activités sportives/culturelles
- Coworkings, conférences locales, salons pros
- Événements "parents" (écoles, clubs enfants)
- Rencontres de quartier / événements communaux



8

Networking

## 2) Choisir le bon networking (3 critères)

1. Ta cible y est (âge, style de vie, centres d'intérêt)
2. Tu t'y sens à l'aise (sinon pas de régularité)
3. C'est répétable (événement mensuel/hebdo = meilleur ROI)

➔ La répétition crée la confiance.



8

Networking

### 3) Les 3 objectifs d'une sortie networking

- 3 conversations de qualité (pas 30 cartes)
- 2 contacts à recontacter (suite simple)
- 1 mise en relation potentielle (quelqu'un qui connaît du monde)



8

Networking

## 4) Approche "élégante" qui marche

- Écouter, poser des questions, s'intéresser vraiment
- Se présenter simplement (1 phrase claire)
- Chercher le "match" naturel (voyage, liberté, projet, réseau)
- Donner avant de demander : conseils, contacts, bonne adresse, idée



8

Networking

## 5) Gestion des contacts (sinon ça ne sert à rien)

- Noter tout de suite : prénom + contexte + "ce qu'elle cherche"
- Classer : intéressée / curieuse / partenaire possible / prescripteur
- Suivi sous 48h : remerciement + continuité (café, appel, échange)

➔ Le networking sans suivi = des cartes dans un tiroir.



8

Networking

## 6) Profils à repérer

- Prescripteurs : connaissent beaucoup de monde (coiffeuse, coach, commerçant, organisatrice d'événements)
- Connecteurs : aiment mettre en relation
- Indépendants : ont déjà une posture entrepreneuriale
- Mamans actives : réseaux locaux très puissants
- Personnes en transition : ouvertes à un projet



## 7) Erreurs fréquentes

- arriver en mode "vente" (ça repousse)
- parler trop vite du business
- collectionner des contacts sans relation
- ne pas revenir (manque de constance)
- viser des événements non ciblés

8

Networking





# Merci !

*Pour votre attention*

---

2026

Gaspard Travel

