

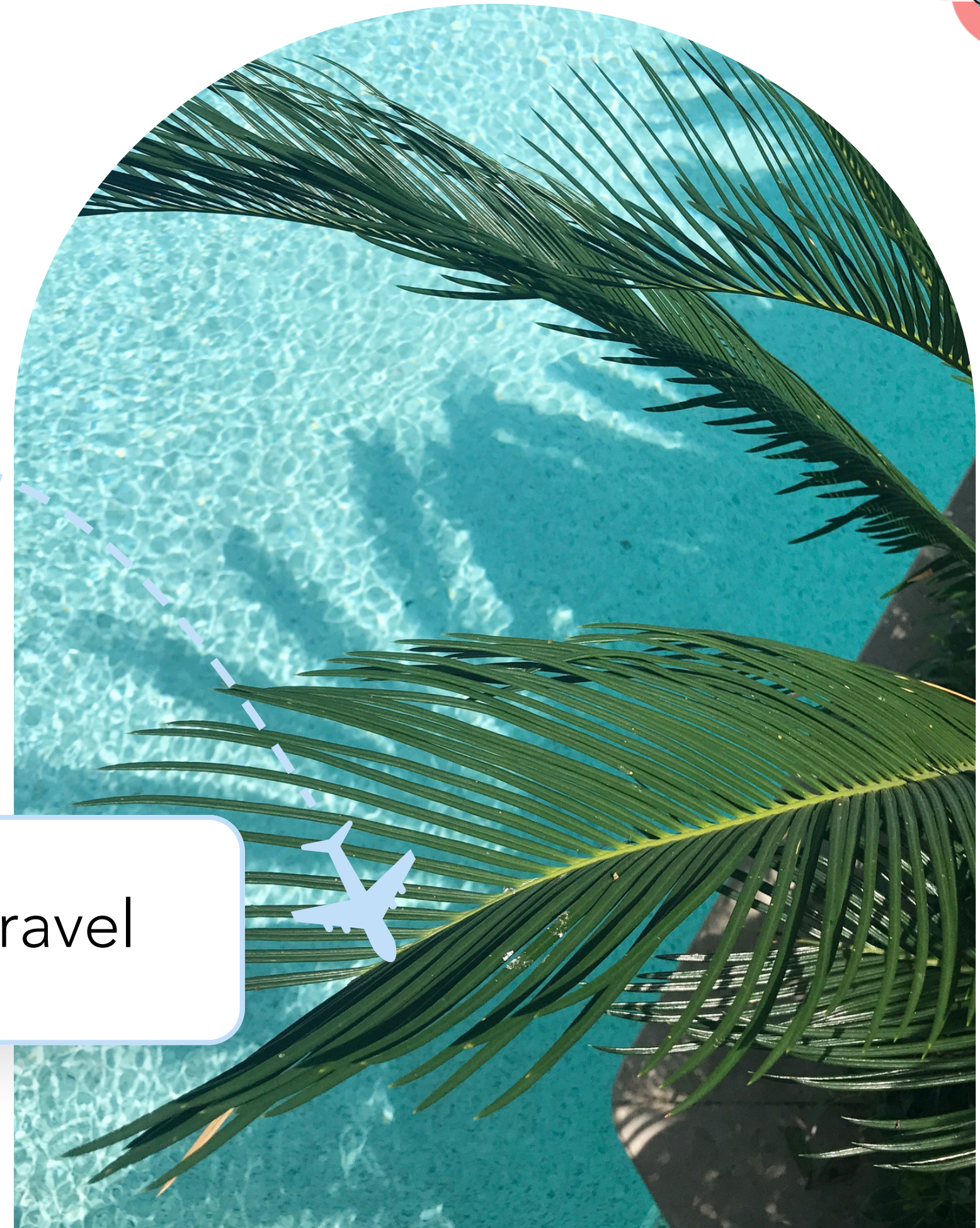


Les techniques de prospection

Sarah Defrère

2026

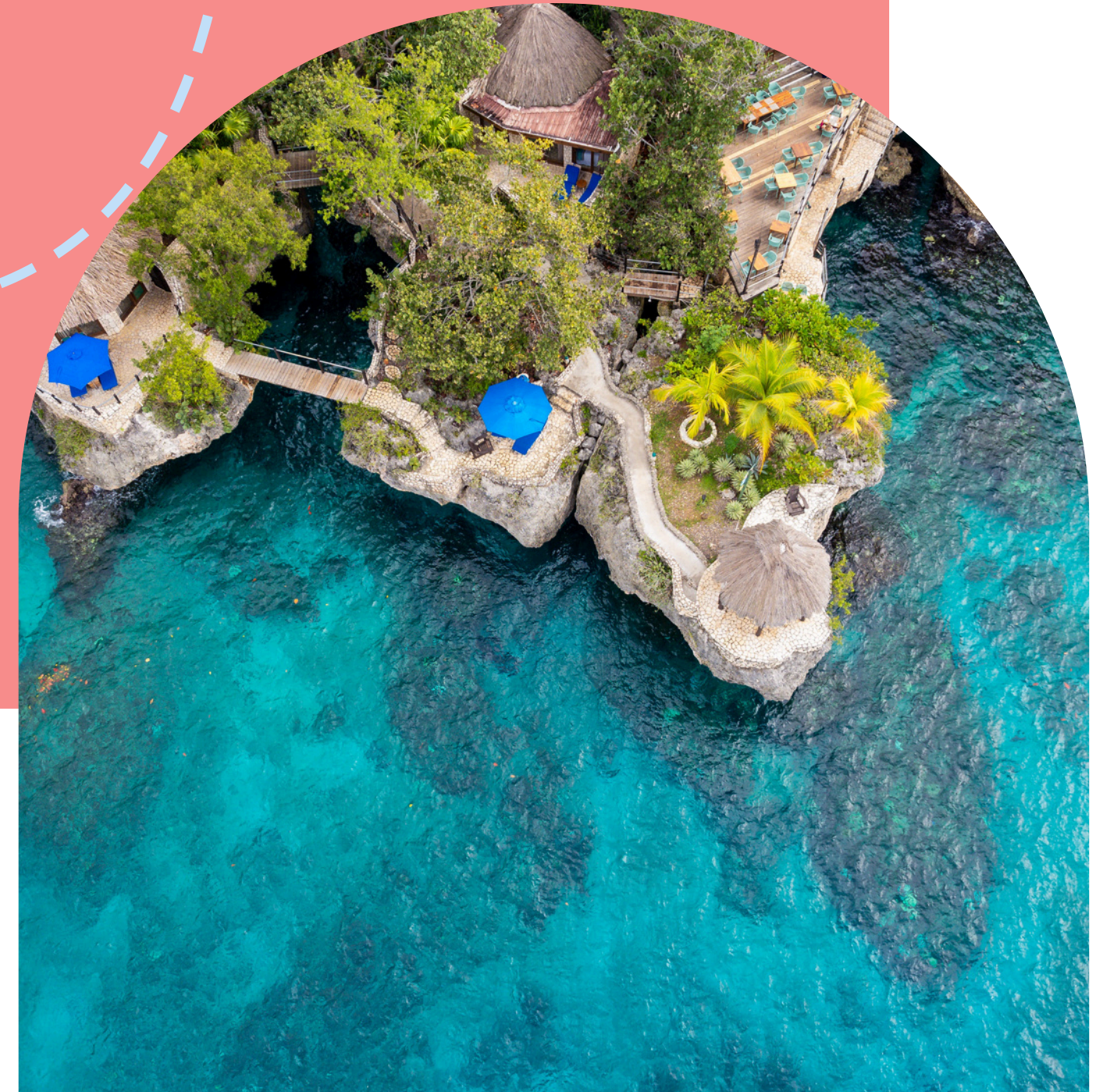
Gaspard Travel





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)



5

Événements

À quoi ça sert ?

Les événements servent à :

- créer du lien humain (confiance rapide),
- rencontrer des profils hors réseaux sociaux,
- générer des contacts qualifiés + des recommandations.

L'objectif n'est pas de "présenter" à tout le monde mais de repartir avec des contacts + une suite claire



5

Événements

1) Types d'événements (choisir selon son style)

Événements "publiques"

- salons, foires, marchés, journées bien-être, événements locaux

Événements "relationnels"

- afterworks, clubs business, réseaux femmes, coworkings

Événements "communautaires"

- écoles, activités sportives, associations, activités culturelles

Événements "partenariats"

- co-animation avec un commerce (coiffeur, studio sport, institut...)



5

Événements

2) Choisir le bon événement (3 critères simples)

- La cible y est-elle ? (profil, âge, habitudes)
- Est-ce compatible avec ma personnalité ? (discrète vs extravertie)
- Est-ce rentable ? (temps, coût, énergie vs retours)

➔ Mieux vaut 1 événement très ciblé que 3 événements "fourre-tout". Les événements sont très énergivores



5

Événements

3) Objectif sur le terrain (ce qu'on doit obtenir)

✓ Repartir avec :

- des conversations réelles
- 5–20 contacts (selon taille de l'événement)
- 2–5 rendez-vous ou suites prévues
- des mises en relation ("tu devrais parler à...")

⚠ Attention :

C'est parfois difficile de faire l'événement en groupe. Comment se départage-t-on les prospects ? Même si on s'entend très bien, il faut absolument poser les règles avant l'événement.



5

Événements

4) La méthode simple en 3 étapes

Avant

- préparer des supports : carte / flyer / QR code / mini questionnaire / Roll up
- définir un objectif (ex : "10 contacts qualifiés")
- préparer ton pitch : 1 phrase claire sur ce que tu fais (très simple)

Pendant

- privilégier la discussion : écouter + poser 1-2 questions
- noter les infos utiles (profil, besoin, timing)
- proposer une action facile : "On reste en contact ?"

Après (le plus important)

- suivi dans les 24-48h (remerciement + suite)
- classer dans ton tableau des 100 : intéressée / plus tard / non concernée
- relancer proprement si pas de réponse



5

Événements

5) Supports qui marche (sans être lourd)

- QR code vers formulaire/quiz (lead qualifié)
- Carte de visite avec @réseau + ville + QR
- Mini fiche "intérêt" (papier ou téléphone) : voyage / budget / projet / timing



5

Événements

6) Erreurs fréquentes

- ne pas préparer l'événement
- parler trop longtemps / "pitcher" sans écouter le prospect
- vouloir convaincre sur place
- ne pas récupérer de contact (juste distribuer des flyers)
- ne pas faire le suivi rapide (dans les 24-48h)
- viser la quantité plutôt que la qualité



Merci !

Pour votre attention

2026

Gaspard Travel

