

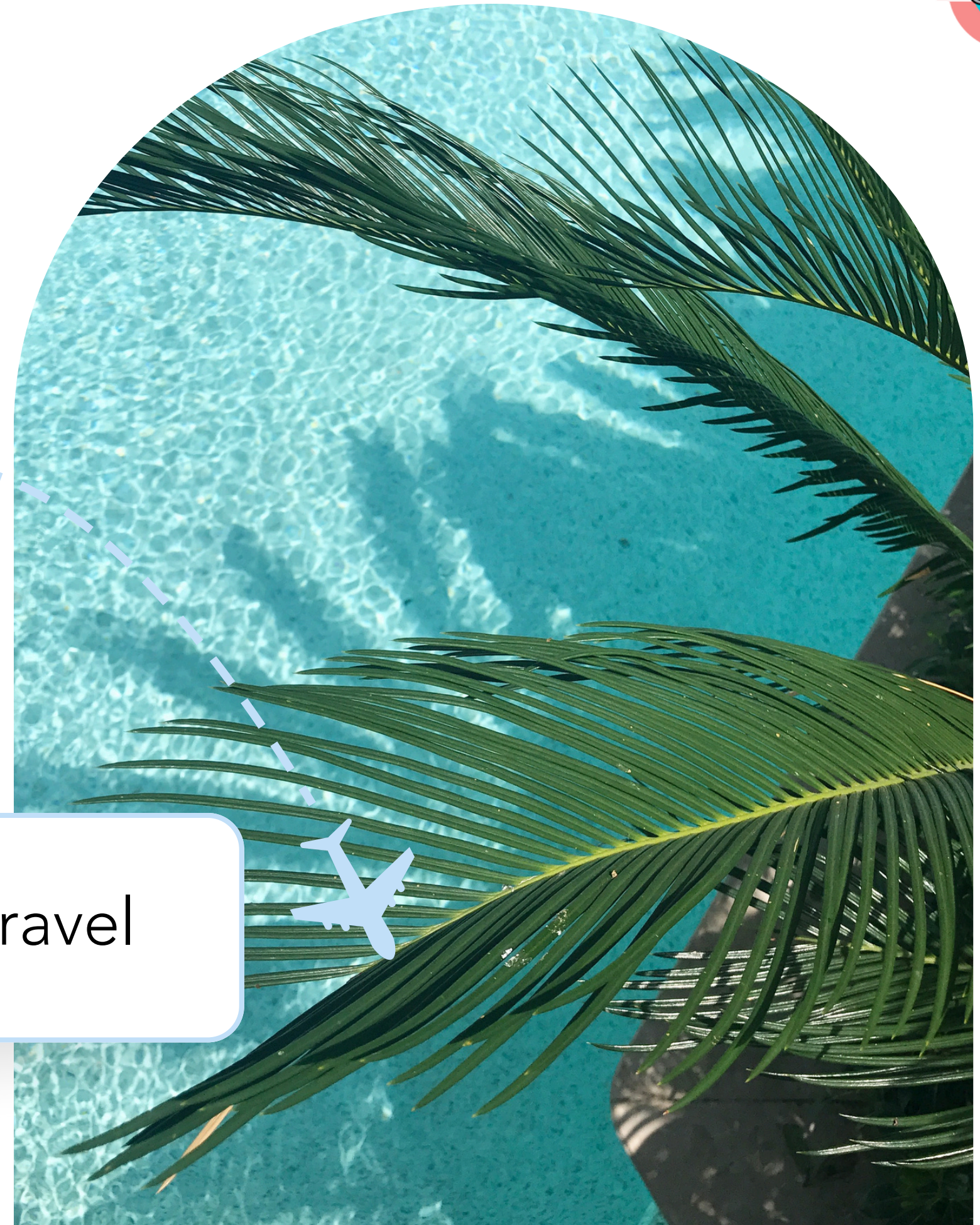


# Les techniques de prospection

*Sarah Defrère*

2026

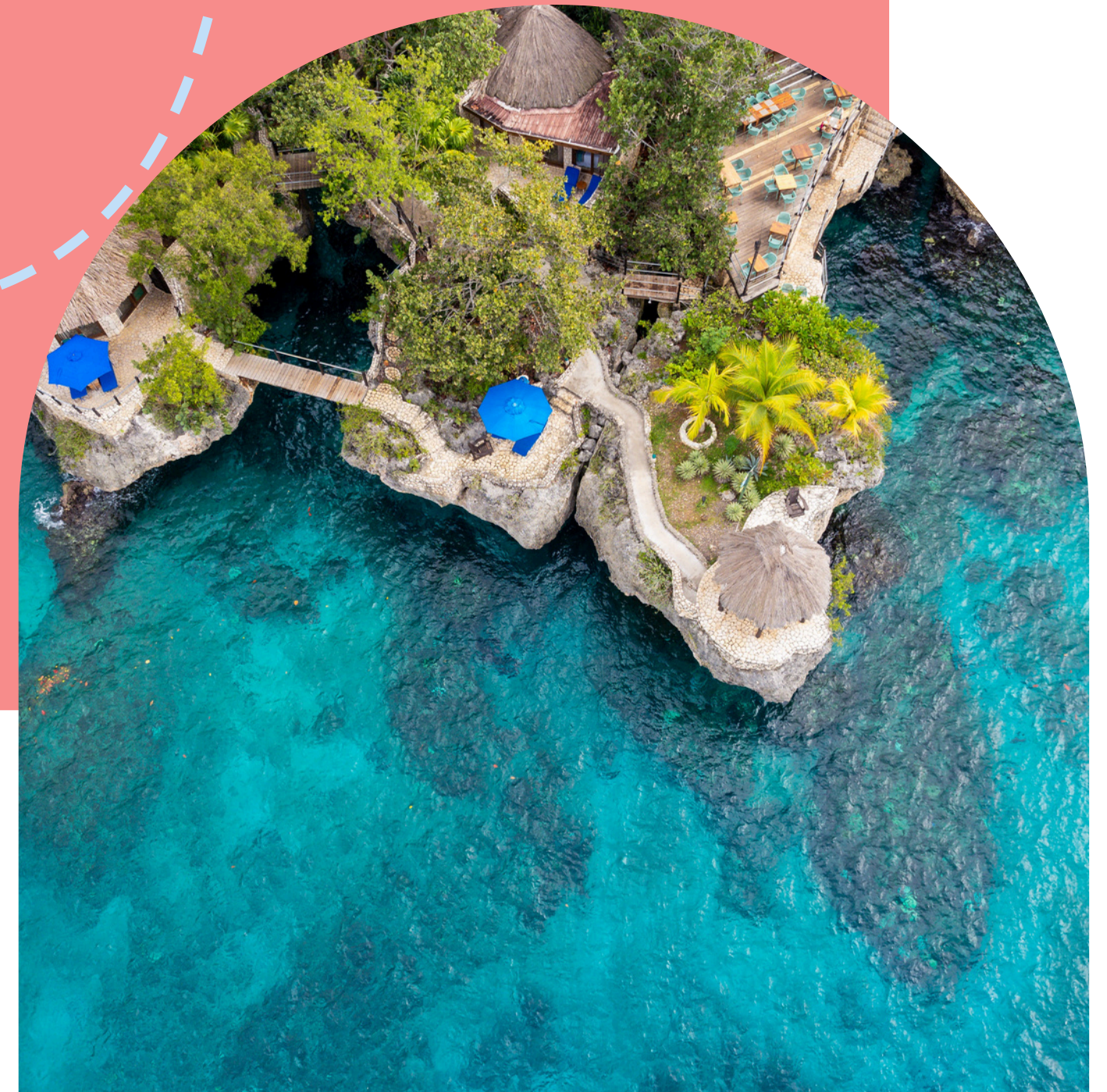
Gaspard Travel





## 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)



1

## La liste de 100

*C'est quoi ?*

Une liste structurée de 100 contacts "proches/tièdes" (amis, collègues, parents d'école, sport, anciens clients...).

Pourquoi ça marche ?

C'est le canal le plus rapide pour démarrer avec confiance.



1

## La liste de 100

### Comment ça fonctionne ?

Une liste de 100 personnes de ton entourage élargi (pas juste les proches) à contacter de manière humaine pour :

- Ouvrir une conversation,
- Identifier les intéressées,
- Obtenir des mises en relation (recommandations)
- et créer un flux de rendez-vous.

Ce n'est pas "vendre à 100 personnes".

=> C'est "créer 100 opportunités de conversation".

*Petite astuce de Français :*

*On ne dit pas "cenzeuros" mais bien "centeuors". La liaison ne se fait pas avec les chiffres 100 et 8*



1

## La liste de 100

### Comment construire sa liste ?

#### Famille & amis

- proches, cousins, amis d'enfance, voisins

#### Travail & ancien travail

- collègues actuels/anciens, clients, fournisseurs, contacts LinkedIn

#### Vie quotidienne

- parents d'école, danse/foot des enfants, clubs, associations, salle de sport, activités loisirs

#### Réseaux & événements

- personnes rencontrées en soirée, mariage, voyages, formations, salons

#### Réseaux sociaux

- abonnés qui réagissent souvent, anciennes conversations DM, contacts Facebook

*Tu trouveras un document à télécharger sur le site de formation. Tu peux créer ta liste sur un tableau excel, sur un cahier ou même noter les personnes dans ton agenda. A toi de trouver ta technique*



1

## La liste de 100

### *Les 3 niveaux (pour prioriser sans stress)*

- A (chaud) : te connaît bien / confiance / échange facile
- B (tiède) : te connaît "un peu" / bonne vibe / à réactiver
- C (froid) : te connaît peu / ancien contact / relation à créer

Objectif : commencer par A + B (20–40 personnes) pour prendre confiance.

➡ Les meilleures ne sont pas forcément "les plus proches", mais les plus ouverts.

N'aie pas peur du "non". C'est normal que tu aies 10 "non" et 1 "peut-être"



1

## La liste de 100

### *La fiche contact (simple, efficace)*

Pour chaque personne, note :

- Prénom + canal (WhatsApp / Messenger / Insta / appel)
- 1 info perso (pour personnaliser et te souvenir de la personne)
- Statut : à contacter / contactée / intéressée / à suivre / pas intéressée
- Prochaine action + date

Règle : si aucune prochaine action n'est notée, tu perds le lead.



1

## La liste de 100

### *Les erreurs à éviter (important)*

- Se limiter aux proches ("je n'ai personne")
  - → faux : tu dois élargir !
- Vouloir convaincre à tout prix
  - → prends le temps de créer du lien, il faut qualifier ton audience
- Envoyer un pavé
  - → tu vas le perdre... ça doit être court et humain
- Abandonner après 1 message
  - → le suivi fait toute la différence
- Prendre les refus personnellement
  - → c'est normal de dire non. Ne le prends pas pour toi personnellement. Chaque non te rapproche d'un oui !



1

## La liste de 100

### Ton Objectif

Avec la liste des 100, ton but est de générer :

- des conversations,
- des rdv,
- et des recommandations.

📌 Indicateur simple :

100 noms → 30 conversations → 10 rdv → 2–5 partenaires potentiels

Cela peut paraître très peu mais avec le temps, tu verras que cela deviendra une habitude



# Merci !

*Pour votre attention*

---

2026

Gaspard Travel

