

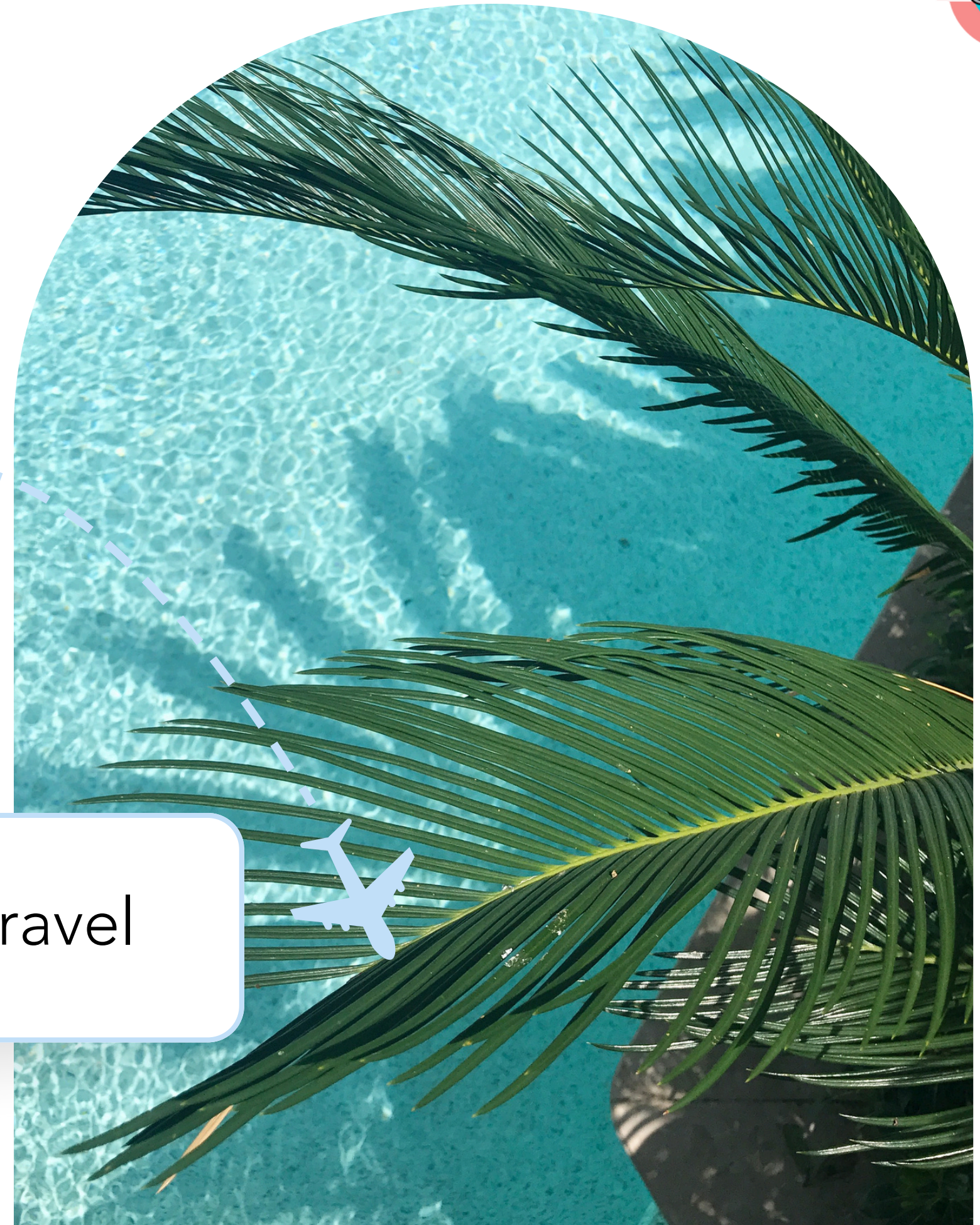


Les techniques de prospection

Sarah Defrère

2026

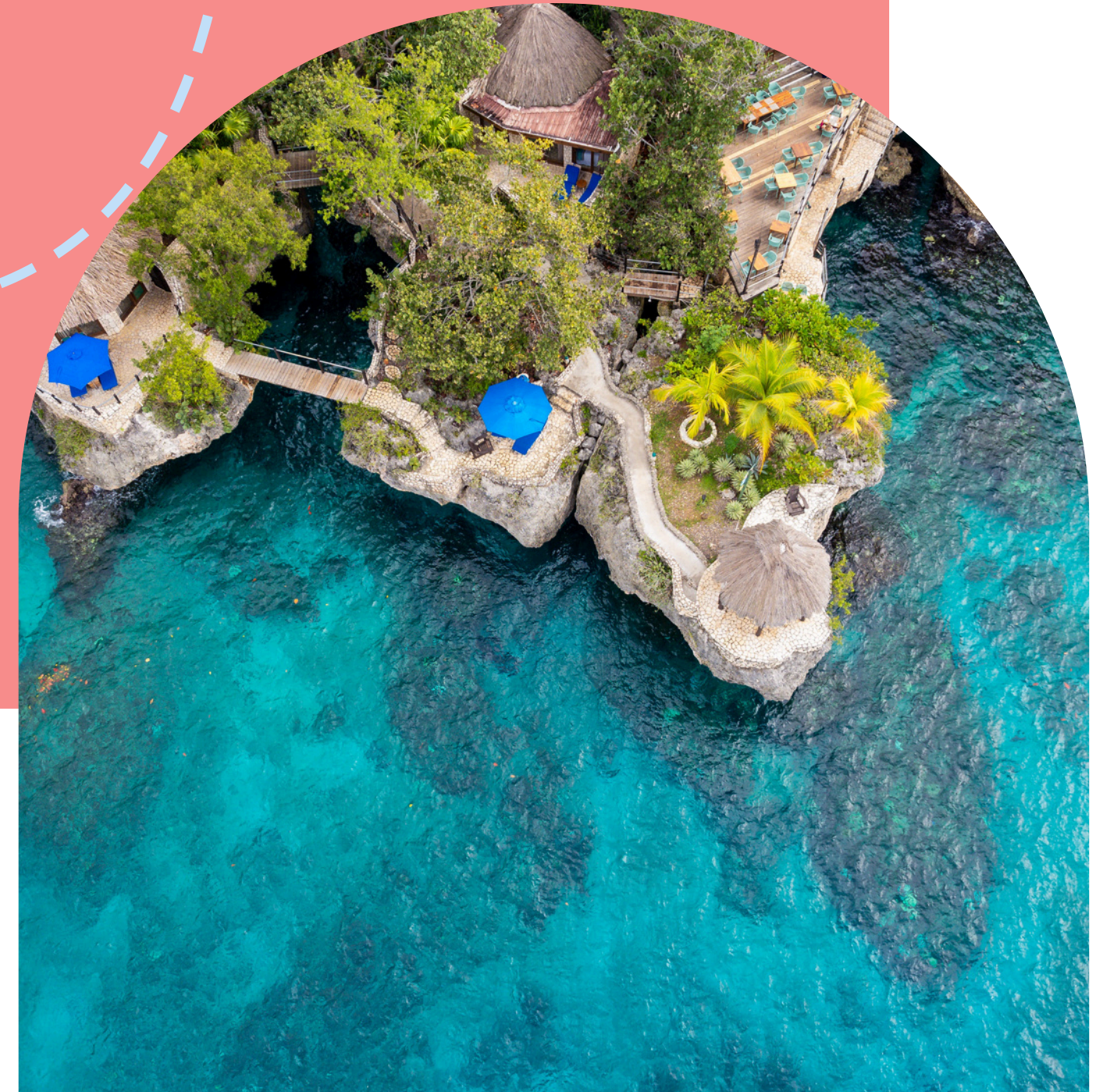
Gaspard Travel





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)



3

La prospection en DM

C'est à dire : "Direct Message"

La prospection en messages directs

Cela signifie transformer une interaction que tu as eu en story, sur un de tes posts, une rencontre ou une recommandation, en conversation naturelle, puis en prise de contact qualifiée.

Un DM n'est pas une vente... C'est un pont vers un échange.

Laisse le temps au temps, n'essaye pas de vendre tout de suite



3

Prospection en DM

Dans quels contextes utiliser les DM ?

- Après une réaction à une de tes stories ou un post
- Après un sondage ou une question en story
- Après une rencontre lors d'un événement ou d'un networking
- Après une recommandation (une mise en relation par quelqu'un)
- Après un nouvel abonnement pertinent

👉 Éviter le "cold DM" c'est à dire contacter les prospects directement sans les connaître. Si c'est totalement hors contexte, cela fera baisser la qualité de la relation.



3

Prospection en DM

Les 4 principes d'un DM qui marche

1. La personnalisation : parle-lui de quelque chose de vraie (ce qu'elle a posté, sa situation, un point commun qu'il y a entre vous).
2. Demander la permission : Toujours demander l'accord de la personne avant de lui expliquer ou de lui envoyer un lien.
3. Ecouter et poser des questions (sans être intrusive). Plus tu connais ton prospect, plus tu peux rebondir sur ses besoins.
4. Créer la conversation > et évidemment faire ta mini présentation (à la toute fin)

Le but est de comprendre (besoin, envie, timing), pas de dérouler un pitch.



3

Prospection en DM

La structure simple

On peut la regrouper en 3 étapes :

1. Ouverture humaine : créer le lien, envoyer un compliment RÉEL (ça ne sert à rien de lui mentir)
2. Lui poser une question courte pour lancer l'échange mais ouverte. Elle ne peut pas répondre par oui ou par non ; il faut la faire parler un peu.
3. Transition avec accord : dès que tu en sais plus sur elle et ses besoins, tu glises un petit... : *"si tu veux je t'explique"* !

➔ Cette structure évite l'effet "copier-coller".

Si tout le monde a les mêmes textes, tu perds toute ta crédibilité !



3

Prospection en DM

Comment qualifier ton prospect sans être intrusive ?

L'idée est de repérer rapidement :

- Si elle a un Intérêt pour les voyages : c'est un oui ou un non...
- Si elle est ouverte à un projet : elle peut être curieuse mais ce n'est peut-être pas le moment ?
- Quel est son Style ? Pragmatique, rêveuse, prudente ? À toi de t'adapter à elle
- Est-ce le bon Timing ? Oui ? Pas maintenant ? Peut-être plus tard ?

✓ Si c'est "pas maintenant" : tu gardes une porte ouverte et tu le notes pour le suivi.



3

Prospection
en DM

5) Hygiène & cadre (pour rester pro)

- Écris des messages courts !!!! On ne le dira jamais assez : 1 idée à la fois !
 - Pas de pavés, pas de vocaux longs au début
 - Pas de lien dès le 1er message (sauf si elle demande)
 - Respecte le rythme : relance légère, jamais insistante
- ✓ Toujours terminer avec une question ou une prochaine étape



3

Prospection en DM

Le Suivi après le DM = la vraie différence

Beaucoup disent "ça m'intéresse" puis disparaissent...

- Le DM pro c'est :
 - lui proposer une suite claire (rappel / échange / infos)
 - la relancer avec tact (valeur + simplicité)
 - te noter une date de relance dans ton agenda ou ton tableau des 100

➔ Sans suivi, tu perds des contacts



3

Prospection en DM

Les erreurs classiques

- Copier-coller générique
- Dire trop tôt "tu veux gagner de l'argent ?"***
- Vouloir convaincre quelqu'un qui n'a rien demandé
- Parler trop de soi / trop du concept, pas assez d'elle
- Abandonner après une non-réponse

*** Il est évident que chaque équipe, chaque personne, chaque pays a ses propres techniques. Ici je te parle de ce qui fonctionne pour certaines. A toi de te positionner par rapport à cette technique.



Merci !

Pour votre attention

2026

Gaspard Travel

