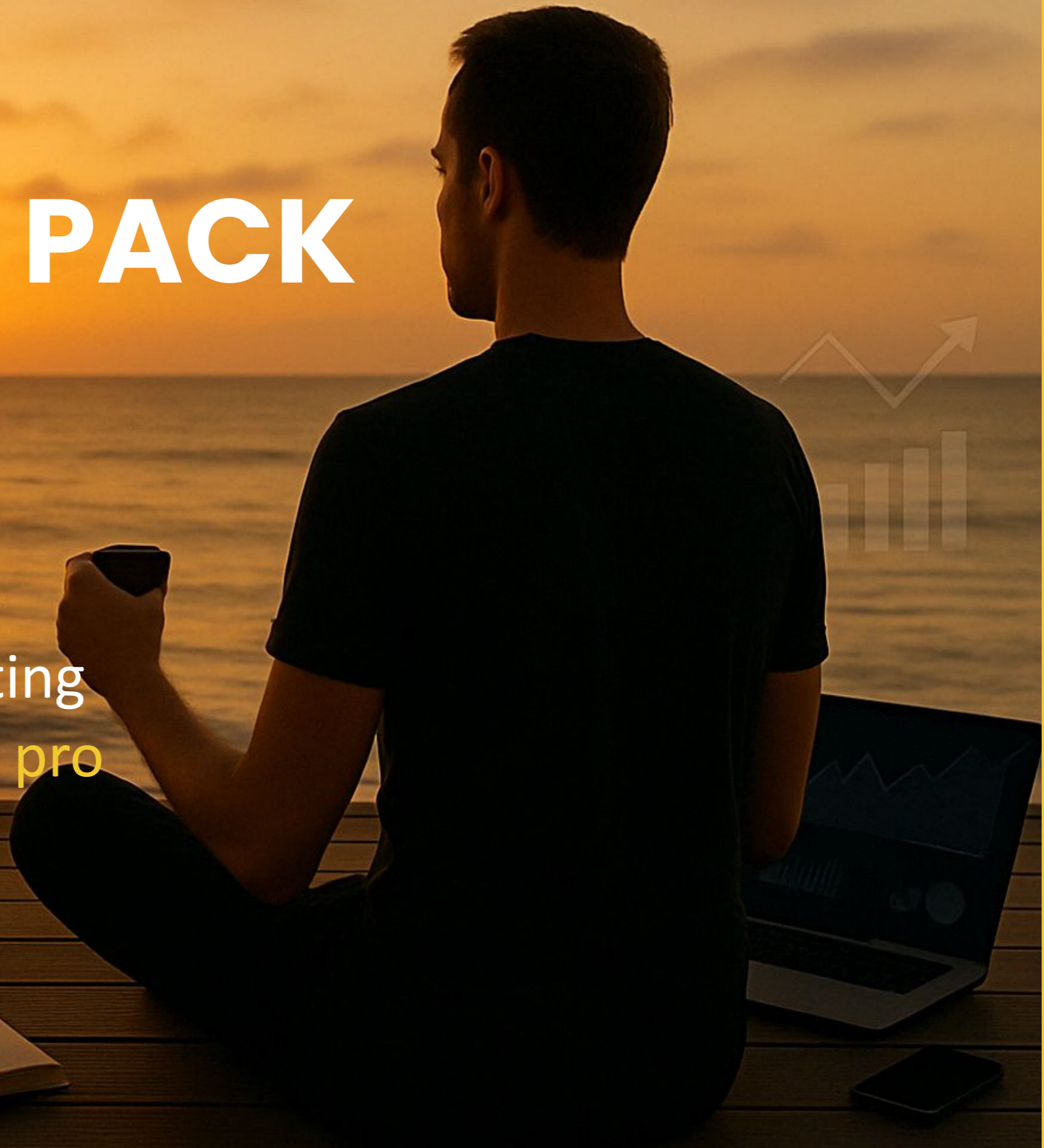


LE STARTER PACK DU SETTER DÉBUTANT

Les 7 qualités clés du setting
pour construire ta liberté pro



Mot de l'expert:

“Tout ce que j’aurais aimé savoir avant de Setter mon 1er prospect”

Si tu lis ces lignes, c’est probablement que tu cherches un tournant.

Tu veux une vie avec plus de liberté, plus de sens, plus d’indépendance. Et tu sens que le setting pourrait être la porte d’entrée vers cette nouvelle réalité.

Je suis passé par là. J’ai débuté de zéro, comme toi. Aujourd’hui, je dirige le département setting chez l’un des plus gros infopreneurs français, et je coache à mon tour des débutants motivés pour leur permettre de transformer leur quotidien.

Ce guide, c’est pour te filer un premier élan. Te montrer ce qu’on attend réellement d’un bon setter débutant. Te donner les clés pour faire tes premiers pas et signer ton premier contrat.

Allez, c’est parti 🖱️

1 Avoir des objectifs clairs (et des raisons puissantes de les atteindre)



Tu veux te lancer dans le setting pour changer ta vie ? Très bien. Mais pose-toi une vraie question :

Changer par rapport à quoi ? Et pour quoi ?

Trop de gens veulent “plus de liberté”, “plus d’argent”, “plus de sens”... Mais ils ne savent même pas ce que ça signifie concrètement pour eux.

👉 Avant de chercher à closer ton premier contrat, il faut déjà que tu saches **où tu veux aller**.
Et surtout : **pourquoi tu veux y aller**.

Prends quelques minutes. Ouvre une page blanche ou ton appli de notes. Et réponds à ça :

- **Qu’est-ce qui ne va pas aujourd’hui dans ta vie pro/perso?**
Trop de pression? Pas assez de reconnaissance?
Pas de kiff au quotidien?

- **Qu’est-ce qui te motive vraiment à bouger maintenant?**
Une urgence? Un rêve? Une revanche sur toi-même?

- **Qu’est-ce que tu veux atteindre grâce au setting?**
Plus de revenus? Gagner confiance en toi? Travailler d’où tu veux?

- **Qu’est-ce que tu es prêt à faire pour y arriver?**
Te former? Sortir de ta zone de confort?
Consacrer tes soirées ou week-ends?



- **Qu'est-ce qui te motive vraiment à bouger maintenant?**

Une urgence? Un rêve? Une revanche sur toi-même?

- **Qu'est-ce que tu es prêt à faire pour y arriver?**

Te former? Sortir de ta zone de confort?
Consacrer tes soirées ou week-ends?

2 Tout est de ta faute (et c'est une bonne nouvelle)



Tu veux un secret que 99% des gens n'osent pas entendre ?
Le seul responsable de ta réussite, c'est toi.

Pas ton prospect.
Pas l'algorithme.
Pas ton formateur.

Toi.

C'est dur à avaler ? C'est normal. Mais c'est aussi la meilleure nouvelle que tu puisses recevoir.
Pourquoi ? Parce que si **tout dépend de toi**, alors **tout est possible.**

Ce que tu cherches ne viendra pas par magie.

Mais avec des objectifs clairs, tu vas transformer ta motivation en énergie.



Le setting, c'est pas un job miracle.

C'est un **véhicule** vers plus de liberté financière, géographique ou personnelle.

Mais si tu ne sais pas **où tu veux aller**, tu risques de tourner en rond.

Commence par être honnête avec toi-même. Sois précis, pas flou.

C'est comme ça que tu poseras les fondations d'un vrai changement.



T'as foiré un appel ? Super.

Oui, tu as bien lu : **super.**

Tu viens de choper une opportunité en or pour progresser.
Pose-toi :

- Qu'est-ce que j'ai mal préparé ?
- Où est-ce que j'ai décroché l'attention du prospect ?
- Comment je peux faire mieux la prochaine fois ?



T'as des blocages ? Parle.

Le pire truc à faire quand tu débutes, c'est de rester dans ton coin avec tes galères.

Tu fais partie d'un programme, d'une équipe, d'un écosystème.

Utilise-le.

- Pose des questions intelligentes
- Demande des feedbacks
- Partage tes blocages avec ton coach ou le chef de projet
- Accepte qu'on te challenge

Être coachable, c'est l'un des plus gros atouts d'un bon setter. T'as pas besoin d'être parfait. Tu dois juste être **améliorable**.



Zéro excuse, 100% action

Tu n'es pas là pour être un "ouin ouin".
T'es là pour passer de salarié désabusé (ou de mec en reconversion paumé) à un professionnel qui construit sa liberté.

Et ça, ça demande de la **responsabilité radicale**.
Pas du perfectionnisme, pas de la rigidité... mais une vraie discipline intérieure.

"Je prends la responsabilité de tout ce qui m'arrive. Et je m'améliore en permanence."

C'est ce mindset qui te fera sortir du lot.
Parce que pendant que les autres cherchent des excuses, **toi tu cherches des solutions.**

3 Ton environnement : ton carburant ou ton frein



Tu veux atteindre tes objectifs, performer, transformer ta vie grâce au setting ?

Regarde autour de toi.

Pas dans ta tête, pas dans tes DM.

Autour de toi. Ton environnement physique et relationnel.

Parce que t'as beau être motivé à fond, si tu vis dans un environnement qui te tire vers le bas, tu vas pédaler dans la semoule.



Les gens autour de toi

Tu vas entendre des trucs comme :

"Tu crois vraiment que tu vas gagner ta vie sur Instagram ?"

"C'est pas un vrai travail ça, tu devrais chercher un CDI."

"Fais pas trop de projets, tu vas être déçu."

C'est dur, mais **tous les cercles ne sont pas faits pour t'aider à évoluer.**

Pose-toi la question :

- Est-ce que mon entourage me soutient ?
- Est-ce que je peux parler de mon projet sans être jugé ou découragé ?

- Est-ce que je me sens entouré de gens qui me tirent vers le haut ?

Si la réponse est non, alors **crée ton propre environnement mental de croissance.**

Podcasts, vidéos, coachs, groupes privés, autres setters... entoure-toi autrement.



Ton espace de travail

Pas besoin d'un bureau Pinterest ou d'un MacBook à 3000€ pour réussir.

Mais ton cerveau, lui, a besoin **d'un cadre clair** pour se concentrer.

Un bon setup de setter débutant c'est :

- Un coin calme (même un bout de table dans ta chambre)
- Un espace propre et rangé
- Une chaise correcte et une bonne lumière
- Zéro distractions : notifications off, téléphone en mode avion si besoin



L'environnement, c'est pas que du confort.

C'est un levier pour rester focus, productif, et déterminé sur la durée.

Tu ne contrôles pas tout.

Mais **tu contrôles assez de choses pour créer un environnement qui te booste.**

Et ce que tu mets en place aujourd'hui autour de toi, c'est ce qui fera la différence dans 3 mois.

4 Ta communication = ta crédibilité



Dans le setting, tu ne vends pas un produit. Tu vends de la confiance.

Et cette confiance, elle commence dès tes premiers mots — que ce soit en DM ou en appel.

Ta manière de t'exprimer = la vitrine de ton professionnalisme.

Un vocabulaire approximatif, un message confus, ou une voix peu assurée...

et tout l'édifice s'effondre, même si l'offre est top.

Tu représentes une marque. Une image. Une autorité.

Et cette autorité passe par ta capacité à communiquer clairement et proprement.



À l'écrit : tu es la vitrine du business

Le premier message que tu envoies est souvent **le premier contact du prospect** avec l'univers de ton infopreneur.

Et ça, ça veut dire une chose : **aucune place pour l'amateurisme.**

Des fautes d'orthographe ?

Une structure bancale ?

Des "salut ça va ?" à froid ?

Game over.

À l'écrit, tu dois :

- Être structuré, direct, clair
- Maîtriser un minimum de syntaxe et d'orthographe
- Adapter ton niveau de langage selon le ton du business

👉 **T'es pas obligé d'écrire comme Victor Hugo.**
Mais tu dois écrire comme quelqu'un de fiable et sérieux.

💡 **Si t'as des lacunes ? Aucun souci. Mais travaille-les :**



❖ Utilise des correcteurs comme Scribens ou Grammalecte



❖ Regarde des séries avec les sous-titres



❖ Prends 10 minutes par jour pour lire



❖ Réécris des DM à blanc pour t'entraîner

Chaque message que tu envoies construit ou détruit ta crédibilité.

🎤 **À l'oral : tu deviens l'image incarnée du projet**

Quand tu décroches ton téléphone **tu portes la voix d'un projet.**

Et là, ta manière de parler devient ta carte de visite.

Un bon setter à l'oral :

- A une voix posée, articulée, agréable à écouter
- Maîtrise son débit (ni trop lent, ni trop speed)
- Adapte son ton en fonction du prospect (calme, dynamique, enthousiaste...)

Et surtout... il respire la clarté.

Tu ne peux pas inspirer confiance si on a du mal à te suivre ou si tu donnes l'impression de réciter un texte.

💡 **Travaille ton oral comme une compétence :**



- ❖ Entraîne-toi devant un miroir
- ❖ Enregistre-toi, réécoute, ajuste
- ❖ Observe ceux qui parlent bien et reproduis leur rythme, leurs silences, leurs relances



Ta voix est ton outil d'influence.

Affûte-la. Possède-la.

💡 **Retiens ça :**

Tu es payé pour poser les bonnes questions, pas pour écrire des romans ou blablater dans le vide.
Mais si tu t'exprimes avec impact, tu te démarques dès la première interaction.

Alors investis du temps dans ta communication. Parce que dans ce métier, ceux qui parlent bien gagnent mieux.

5 Proactif, réactif, et communicant



Dans le setting, **le talent ne suffit pas.**

Ce qui fait la diff, c'est ta capacité à **prendre les devants**, à **agir vite**, et à **communiquer clairement**.

Personne ne viendra te pousser.

T'es le seul à pouvoir atteindre tes objectifs.

Et ça implique trois choses fondamentales :



La Proactivité



La Réactivité



La Communication



Être proactif = créer ta chance

Un setter qui cartonne, ce n'est pas juste quelqu'un qui attend les leads.

C'est quelqu'un qui :

- Anticipe
- Propose des idées
- Cherche des pistes d'amélioration (du script, des process, du tunnel, etc.)
- Fait preuve d'initiative

Même si toutes tes idées ne seront pas retenues, **ta démarche, elle, sera toujours remarquée.**



Être réactif = rester dans le game

Un prospect qui te répond, c'est une fenêtre d'opportunité. Et cette fenêtre, elle peut se refermer en 10 minutes.

Réponds vite. Sans stresser, mais sans traîner.

Et pareil pour ton équipe : quand on te demande quelque chose, sois carré.

Un bon setter, c'est quelqu'un sur qui on **peut compter**. Et ça commence par la réactivité.



Être communicant = évoluer vite

Tu galères sur un DM ? Un call t'a échappé ?

Parle-en. Communique avec ton coach, ton chef de projet, ou même tes collègues setters.

- Explique tes blocages
- Demande des retours
- Sois ouvert à te faire corriger (c'est pas une attaque, c'est une opportunité de croissance)

La communication, c'est pas juste "donner des nouvelles". C'est un levier énorme pour progresser plus vite que les autres.

Et surtout... **forme-toi en continu.**

Regarde des replays, refais des simulations, teste, ajuste.

Parce que dans ce métier, celui qui grandit le plus vite, c'est pas le plus doué...

C'est celui qui **se remet en question tout en avançant.**

6 Le script béton : ton arme silencieuse



Un bon setter, ce n'est pas juste quelqu'un qui "parle bien".
C'est quelqu'un qui sait où il va dans chaque appel.

Et ça, ça passe par une chose essentielle : le script.

Pourquoi c'est non-négociable ?

Parce qu'un appel mal cadré = une opportunité gâchée.
Un bon script, c'est ce qui te permet de :

- Garder le lead de l'appel
- Mettre ton prospect en confiance
- Poser les bonnes questions, dans le bon ordre
- Et surtout... savoir quand rediriger ou avancer

Tu ne veux pas réciter un texte.

Tu veux maîtriser un cadre qui t'aide à vendre sans forcer, à guider sans manipuler.

Ce que tu dois viser :

- Créer une connexion rapide
- Identifier les vrais besoins
- Qualifier intelligemment
- Rediriger proprement

Bref, tu ne gères pas une "discussion sympa". Tu gères un appel stratégique.

Le conseil ?

Forme-toi sérieusement sur les scripts. Entraîne-toi.
Et quand tu veux aller plus loin... cherche les frameworks pros utilisés sur le terrain.

Tu veux un exemple concret ? On en parle très bientôt 😊

7 Savoir te vendre (et décrocher ton premier contrat)



T'as bossé ton mindset, ton français, ton oral, ton environnement...

Mais maintenant faut **sortir du vestiaire** et **rentrer sur le terrain**.

Tu veux bosser avec un infopreneur ?
Alors **apprends à te vendre**.

Et non, se vendre, c'est pas se survendre.

C'est **savoir montrer sa valeur**, en étant authentique, aligné et professionnel.

Présente-toi comme un levier (pas comme une charge)

Quand tu contactes un infopreneur ou postules sur une mission de setting, pense à ça :

Il ne cherche pas quelqu'un qui "veut apprendre".

Il cherche quelqu'un qui va **l'aider à croître**.

Donc montre-lui que tes objectifs sont compatibles avec les siens.

Que ta réussite dépend de la sienne.

Que t'as la dalle, mais aussi la fiabilité.

Sois :

- Sympa (on bosse avec ceux qu'on aime bien)
- Fiable (on bosse avec ceux qui respectent leurs engagements)
- Déterminé (on bosse avec ceux qui ne lâchent rien)

Prépare ton pitch

Tu devrais **savoir te présenter en 30 secondes**.

Pas juste dire "je cherche un taf", mais expliquer **ce que tu veux, ce que tu apportes, et pourquoi tu es là**.

 Exemple simple :

"Je me forme en setting avec [nom du programme], je veux accompagner des infopreneurs qui ont besoin d'un vrai bras droit en closing. Je suis réactif, rigoureux, et surtout ultra motivé pour apporter du chiffre et progresser rapidement."

Tu vois ? C'est clair, concis, et ça donne envie de creuser.

Entraîne-toi. Sérieusement.

Prépare-toi comme si t'allais passer un entretien.

- Entraîne ton pitch à voix haute
- Prévois des réponses aux questions classiques ("Pourquoi toi ?", "Tu vises combien par mois ?")
- Renseigne-toi sur les infopreneurs que tu approches

T'as pas le droit d'arriver "en touriste" pour ton premier contrat.

Le premier contrat : le vrai départ

C'est pas le plus facile, mais c'est **le plus symbolique**.
Il marque ta transition entre "je me forme" et "je suis setter."

Une fois que t'en as un, tu gagnes :

- De l'expérience
- Des résultats à montrer
- De la crédibilité
- Et souvent... d'autres opportunités

Alors mets tout ce que t'as. Prépare-toi. Et **fonce**.

BONUS : Quel type de setting est fait pour toi ?

T'es plutôt calme, posé, à l'aise à l'écrit ?
Ou fonceur, créatif, à l'aise au téléphone ?

Il n'y a pas une bonne réponse. Il y a ta réponse.

Le setting se décline en deux grands types : **Inbound** et **Outbound**.

Et chaque style correspond à une énergie différente.

Le flux naturel (prospects entrants – Inbound)

C'est le setting version *zen et structuré*.

Tu ne cours pas après les prospects, **ils viennent à toi** via un tunnel ou une stratégie de contenu.

- Tu bosses **surtout en DM**, parfois quelques appels
- Tu échanges avec des gens **déjà intéressés**
- Tu dois être **réactif, clair et organisé**

◆ Le flux proactif (aller chercher les prospects – Outbound)

Là, on change de **game**. Tu ne restes pas en attente : **tu prends l'initiative**.

Tu crées des opportunités, tu ouvres la conversation, tu fais monter l'intérêt.

C'est plus intense, moins prévisible... mais tellement plus stimulant si t'aimes l'action et les vrais résultats.

- Beaucoup **d'appels**, quelques DM pour accrocher
- Tu dois **avoir de l'humour, être créatif, gérer le rejet**
- Idéal si t'as un **profil "conquérant"**, motivé, qui aime les défis
- Commissions plus hautes : **10% à 20%**
- Moins stable, mais **tu maîtrises ton flux**

💡 C'est là que tu peux exploser tes résultats – si tu tiens la pression.

🧠 Le top : être polyvalent

Tu veux maximiser ton potentiel ?
Alors vise ça :

Te spécialiser dans l'un, mais être capable de gérer l'autre.

Parce que les opportunités varient selon les business.
Et le setter qui sait s'adapter... c'est **le setter qui est toujours employable**.

🧭 Conclusion

Le setting, c'est pas juste une nouvelle compétence.

C'est **un vrai levier pour reprendre le contrôle** :

- de ton emploi du temps
- de tes revenus
- de ton cadre de vie.

C'est un outil pour créer une vie que t'as choisie.
Pas une vie que tu subis.

Mais comme tous les outils puissants, faut **apprendre à t'en servir**.

T'as besoin de discipline, de mindset, de rigueur...
Mais aussi d'envie, de courage, de vision.

Ce guide t'a donné les **premières clés** :
Les 7 qualités à cultiver, le style de setting qui te correspond,
les premiers réflexes à avoir.

Maintenant ?
C'est simple.

C'est à toi de jouer.

Personne ne va le faire à ta place.
Mais si tu t'engages à fond, si tu mets en place ce que t'as appris ici...

Alors ouais, ta vie peut vraiment changer.

🌟 Go setter, go vivre ta meilleure version.

Si tu veux aller plus loin et devenir toi même setter.

1. Fait le point sur ton **“Pourquoi”** et tes **objectifs**.
2. Libère 10-15 min minimum
3. Prépare de quoi **noter**

Clique sur le lien en dessous
Regarde bien la vidéo **jusqu’au bout**.

Tout comme toi je suis passé par là.
Tu auras toute la présentation du processus pour te
lancer et enfin **atteindre tes objectifs** 🚀 🎯

JE VEUX DEVENIR SETTER !

LE STARTER PACK DU SETTER DÉBUTANT

Les 7 qualités clés
du setting pour
construire ta liberté pro