



COACHS · THÉRAPEUTES · ACCOMPAGNANTS

PROSPECTER SANS TE *trahir.*

Le guide complet pour transformer la prospection en ce qu'elle est vraiment : entrer en lien.

LE GUIDE • 4 CHAPITRES • ZÉRO TECHNIQUE DE REQUIN

Par James & Dean — créateurs des Marches Narratives



— SOYONS HONNÊTES

LE MOT « PROSPECTER » TE *glace*.

Peur du rejet. Crainte du jugement. Le malaise d'être pris·e pour un « commercial ». **Tu n'es pas seul·e — c'est le blocage n°1 des accompagnants.** Ce guide ne va pas te donner des scripts agressifs. Il va déplacer ton regard.



— LA VÉRITÉ DE FOND

TOUTE ENTREPRISE REPOSE SUR *3 rouages.*

Le produit. Le marketing. **Et la commercialisation.** La prospection n'est pas une option sale qu'on ajoute quand on est désespéré. C'est un rouage normal, nécessaire, vital — au même titre que créer ton offre.

Une entreprise qui ne va jamais vers son marché n'est pas discrète. Elle est en train de disparaître.



— L'ILLUSION QU'A CRÉÉE LE COVID

LE CONTENU NE SUFFIT PAS.



L'ILLUSION. « Je publie du bon contenu, et les clients viennent à moi. »

Ça marche pour 1% des comptes qui ont déjà 20 000 abonnés. Pas pour toi qui démarres.



LA RÉALITÉ. Le contenu prépare le terrain. Mais c'est **toi qui dois entrer en contact.**

La vraie question n'est pas « quoi publier ? » mais « comment j'entre en lien aujourd'hui ? »



CHAPITRE 01

01

L'ÉTAT D'ESPRIT

Avant la technique, le regard. Tant que tu vois la prospection comme une agression, elle en sera une.



— LE SEUL RECADRAGE QUI CHANGE TOUT

REPLACE « PROSPECTER » PAR *entrer en lien.*

Si le malaise persiste, c'est que ta perspective est faussée : tu crois déranger. **Mais entrer en lien avec un humain qui a peut-être ton problème à résoudre, ce n'est pas intrusif — c'est naturel.** Tu ne vends pas. Tu rencontres.



— LA COMPÉTENCE CLÉ

DISSOCIE L'ÉMOTION DE *l'action.*

« Qu'est-ce qu'il va penser ? » « Et s'il me trouve lourd·e ? » **Supprime ces spéculations.** Envoyer un message, c'est une tâche logistique — comme classer un dossier. Tu y mets zéro charge émotionnelle. Tu envoies. Tu passes au suivant.

L'émotion appartient à la relation. Pas à l'envoi du message.



”

*Le jour où j'ai arrêté **d'attendre quelque chose** de chaque contact, la confiance s'est installée — et les ventes ont suivi.*

— CAROLINE, COURTIERE · MEMBRE DU CAMP DE BASE



— LE BÉNÉFICE CACHÉ

ALLER VERS LE MARCHÉ, C'EST ALLER VERS *toi*.

Chaque refus, chaque silence, chaque appréhension te montre quelque chose : ton besoin de reconnaissance, ta peur de l'inconnu, tes vieux schémas. **La prospection est le meilleur travail de développement personnel que tu puisses faire.** Tu deviens un·e meilleur·e coach en prospectant.



— CE QUI CONSTRUIT VRAIMENT LA CONFIANCE

SIMPLE BAT COMPLIQUÉ.



LE TUNNEL À 5000€. Automatisations, séquences, pages de capture... Tu te caches derrière la machine. Et ta confiance ne grandit pas d'un millimètre.



UN PRODUIT + L'ENVIE DE LE VENDRE. Tu parles directement à ta cible. Chaque conversation muscle ta confiance. *C'est ça qui te transforme en entrepreneur.*



CHAPITRE 02

02

LA STRATÉGIE

Prospecter au hasard épuise. Prospecter juste, avec une cible claire, change tout.



— TA PRIORITÉ QUOTIDIENNE

MAXIMISE TA *surface de contact.*

Pourquoi ta banque et ton assureur te relancent sans cesse ?
Parce qu'ils savent qu'**être en contact, souvent, avec les bonnes personnes, c'est le cœur du métier.** Ta question chaque matin : « Combien de fois je vais interagir avec ma cible aujourd'hui ? »



— NE CONFONDS PAS LES DEUX

TU NE VEUX PAS DES LIKES.



L'INFLUENCEUR. Cherche la validation sociale, le volume d'interactions, la dopamine des notifications.

Beaucoup de bruit. Peu de clients.



L'ENTREPRENEUR. Cherche à toucher **les bonnes personnes** pour les aider et leur vendre.

Ton indicateur n'est pas le nombre de likes. C'est le nombre de vraies conversations.



— CE QUE TU NE VOIS PAS

TES CLIENTS NE LIKENT PAS FORCÉMENT.

Une grande partie de ton audience te lit dans l'ombre. Elle ne commente pas, ne réagit pas publiquement — **et te contactera un jour par un autre canal.** Ne juge jamais ton impact aux réactions visibles. Les prospects les plus chauds sont souvent les plus silencieux.



— LA SYNERGIE GAGNANTE

POSITIONNEMENT

CLAIR = *prospection*
FACILE.

CONTENU = il prépare le terrain. Ton prospect te connaît déjà un peu.

PROSPECTION = elle déclenche la conversation. Le contenu la rend chaleureuse.

● LES DEUX ENSEMBLE



— PAR OÙ COMMENCER

CHAUDE AVANT FROIDE.



PROSPECTION FROIDE. Des inconnus complets, qui ne t'ont jamais vu.

Plus dur, plus lent. Tu y viendras — mais pas en premier.



PROSPECTION CHAUDE. Anciens clients, gens qui ont liké, commenté, qui te connaissent.

Commence ici. C'est facile, et ça remet ta confiance en route.



CHAPITRE 03

03

LA MÉTHODE

La prospection est une loi des nombres. Une routine simple bat un grand plan que tu ne tiendras pas.



— TON RITUEL DE LA SEMAINE

15 À 20 CONVERSATIONS PAR *semaine.*

Pas un sprint héroïque. Un rythme tenable, posé dans ton agenda comme tes RDV clients.

1H Lance 5 à 10 nouvelles conversations.

Avec des prospects qui ressemblent à ta cible. LinkedIn, WhatsApp, mail.

1H Relance 5 à 10 conversations historiques.

Des échanges entamés il y a 2 semaines, 2 mois. Reprends le fil simplement.

★ Remercie ceux qui ont interagi.

Un like, un commentaire = une porte ouverte. Dis merci, engage la discussion.



— L'ORDRE QUI COMPTE

LA VENTE ARRIVE EN *dernier*.

Personne n'achète au premier message. Respecte chaque étape — la confiance se construit avant la proposition.

- 01 **Prise de contact.** Tu te présentes, sans rien vendre.
- 02 **Conversation.** Tu poses des questions, tu écoutes, tu t'intéresses.
- 03 **Échange de valeur.** Tu apportes un éclairage, une ressource, un regard.
- 04 **Proposition de visio.** Quand le lien existe, tu invites à se parler.
- 05 **Proposition d'accompagnement.** Seulement maintenant. Une fois la confiance là.



— FAIS SIMPLE, VRAIMENT SIMPLE

DES MESSAGES SANS *pression*.

Bonjour [Prénom], merci d'avoir réagi à mon post sur [sujet]. J'aimerais beaucoup en savoir plus sur ce que tu fais, si tu es ouvert·e à échanger ?

Hello [Prénom] ! J'ai vu qu'on partage un intérêt pour [thème]. Je me présente simplement, sans rien te vendre — juste curieux·se de te rencontrer.

Merci pour ton commentaire [Prénom] ! Ça me ferait plaisir d'échanger 20 min en visio si le cœur t'en dit. Aucune obligation, juste une vraie conversation.



— ARRÊTE DE SUR-PEAUFINER

LE MESSAGE COMPTÉ MOINS QUE LE *moment*.

Tu surestimes la perfection de ta phrase. Tu sous-estimes le moment de vie de ton prospect. **Une grande partie de la réponse dépend de son urgence à lui, le jour où il te lit** — pas de ton copywriting. Alors n'attends pas le message parfait. Envoie le message simple, souvent.



— SUR LINKEDIN, CONCRÈTEMENT

ARRÊTE DE SUR-ANALYSER.

Les petites questions tactiques qui te paralysent ont toutes la même réponse : fais simple, fais régulier.

→ **Quelqu'un like sans être connecté ?**

Envoie une demande de connexion sans note. Simplement. Routinièrement.

→ **Un commentaire pertinent d'un profil cible ?**

Connecte-toi dans la foulée. Sois proactif·ve, pas attentiste.

→ **Tu as peur de paraître insistant ?**

N'applique pas des jeux de pouvoir relationnels à une action structurelle. Contacte.



— EN RÉSEAUTAGE, EN VRAI

ADOpte TA POSTURE DE *coach*.

Ton super-pouvoir en présentiel, c'est exactement ton métier : poser des questions et écouter.

- 01 **Questionne et écoute.** Tu te démarques juste en t'intéressant sincèrement.
- 02 **Ne vends jamais sur place.** Crée un espace de sécurité, pas de pression.
- 03 **Définis toujours « la suite ».** Avant de partir : connexion LinkedIn, visio, ou café. Toujours une prochaine étape.



CHAPITRE 04

04

TENIR DANS LA DURÉE

La prospection est une ingénierie de la patience. Ceux qui réussissent sont ceux qui n'arrêtent pas.



— QUAND ÇA NE RÉPOND PAS

PROCESSUS, PAS *événements*.

Le silence va te frustrer. C'est normal. **Mais ne transforme pas chaque message en quitte-ou-double émotionnel.** Varie les canaux — LinkedIn, mail, WhatsApp. Reste accroché·e à tes certitudes stratégiques. Et continue d'avancer, quelle que soit la météo.

Sors de la victimisation : prospecter en ligne est mille fois plus confortable que le porte-à-porte d'hier.



”

*Si après **500 messages**
tu n'as rien converti,
n'abandonne pas — analyse.
Le message, la cible, ou le
positionnement.*

— L'INGÉNIERIE CONVERSATIONNELLE · J&D



★ BON À SAVOIR ★

TU CHANGES DE POSITIONNEMENT ? *parfait.*

N'y mets pas d'attachement émotionnel. Fais-en un prétexte : contacte ton réseau, annonce ton évolution, et rouvre la conversation.



✦ ON SE PARLE ✦

ENTRE EN LIEN. EN *commençant* PAR NOUS.

Tu sais maintenant quoi faire. Si tu veux qu'on t'aide à installer ta routine et à dépasser tes blocages, il y a 3 portes d'entrée.



Réserve un appel découverte (1h, offert)

on regarde ta cible, ton message, et on débloque ta prospection



Fais le quiz « Quel coach es-tu vraiment ? »

4 min — ton profil dominant + 3 leviers concrets



Suis James & Dean

1 vérité de terrain par semaine pour les coachs qui se lancent