

MASTERCLASS

Prospecter sans se vendre

Créer du lien, comprendre les vrais besoins, et décrocher tes prochains clients.

UN LIVE PROPOSE PAR

Incubateur 180 x Réseau Spiritualité & Succès x **TechRappy**



L'essence de la prospection

Avant les outils et les messages : un état d'esprit.



Prospecter, c'est créer du lien avec un futur client, et comprendre ses vrais besoins pour savoir si tu peux vraiment y répondre.



Pas de pitch

On ne déballe pas son offre dès le premier message.



Une conversation

On s'intéresse sincèrement, on pose des questions.



Le reste vient seul

Le lien crée la confiance. La vente arrive après.

Ce que disent les chiffres

L'ere de la prospection de masse generique est finie.

44%

s'arretent apres UN seul
message envoye

80%

des ventes demandent 5
relances ou plus

+287%

de resultats en multicanal vs
un seul canal

73%

achetent ailleurs si tu ne
reponds pas sur les reseaux

Ce qui gagne aujourd'hui : du ciblage precis, du lien sincere, et de la suite (les relances).

Etape 1 : ta niche

Le croisement qui rend ta cible identifiable et ton message percutant.



Ton expertise

ce que tu sais faire



Un public precis

a qui tu parles



Un probleme precis

que tu resous le mieux



Pas "therapeute pour tout le monde", mais **"sophrologue pour soignants en burn-out"**.

Etape 2 : ta cible

Decris UNE personne réelle. Et surtout : ou elle se trouve.

Decris ton client idéal



Sa situation et son problème n°1



Ce qu'elle a déjà essayé



Ses peurs et ses objections



Son langage (ses mots à elle)



Où elle traine

Les comptes qu'elle suit, les lieux qu'elle fréquente, les groupes, les hashtags, les pages locales.

C'est CA qui te dit où aller la chercher.

Les canaux de prospection

Choisis selon ou est ta cible. Chaque canal a sa logique.



Instagram

B2C, local, communautaire

DM auto : 65-85% d'ouverture



LinkedIn

B2B, entreprise, décideurs

DM auto : ~10% de réponse (2x l'email)



Email

B2B, surtout en relance

3,4% de réponse (x2-3 si personnalisé)



Telephone

Relance d'un contact déjà chaud

57% des décideurs préfèrent le tel

Le local et le bouche-a-oreille restent rois pour un cabinet de proximité.

Ta liste : Instagram

ManyChat n'est qu'une couche. Le coeur : identifier et créer du lien.

Où trouver ta cible

- Comptes de pairs et concurrents
- Comptes thématiques de ta niche
- Comptes et lieux locaux de ta ville
- Hashtags et géolocalisations

Comment récupérer les gens

- Les likers et commentateurs des posts = signal chaud
- Les abonnés de ces comptes
- Ceux qui posent des questions
- En local : qui commente les comptes de ta ville

10 à 15 min/jour à commenter et répondre. Mets métier + ville dans ta bio : Insta est devenu un moteur de recherche.

Ta liste : LinkedIn

Recherche ciblée + un profil vivant qui valide ton approche.

Trouver tes prospects

- Recherche "DRH + ta ville" + filtres
- Filtres : Personnes, lieu, niveau de relation
- Likers et commentateurs de tes posts
- Visiteurs de ton profil



Avec Waalaxy

Importe 50 à 100 prospects, puis une séquence :
connexion sans note - message - relance, à 10-15/jour.

1 mois offert : waal.ink/SFNdAz

30 demandes ultra-ciblées = 60% d'acceptation. 100 au hasard = 20%. La qualité gagne, toujours.

Ta liste : l'email

On vise l'adresse PRO, jamais l'adresse perso.

Où trouver l'email professionnel



Le site de l'entreprise

mentions légales, page contact / équipe



LinkedIn

le poste et l'entreprise pour déduire l'email



Le format classique

prenom.nom@entreprise.fr

Reserve au B2B / entreprise, toujours en relance d'un contact, jamais en spam de masse.

3,4% de réponse en moyenne. Email court (moins de 80 mots) + 2-3 relances = jusqu'à 8%+.

Le cadre legal (RGPD)

Une entreprise, oui. Un particulier, seulement avec son accord.



Email B2B (pro)

Autorise sans accord prealable (opt-out), si :

- Offre en lien avec son metier
- Info des le 1er contact
- Lien de desinscription a chaque envoi
- Suppression apres 3 ans



Email B2C (particulier)

Consentement prealable OBLIGATOIRE (opt-in).

Pas de cold email vers un particulier sans son accord. Et l'adresse perso (Gmail...) exige le consentement, meme en B2B.

Telephone : des aout 2026, le demarchage non sollicite est interdit en France (sauf accord ou relation en cours). **Sanctions CNIL jusqu'a 20M EUR ou 4% du CA.**

Creer du lien avant de vendre

On s'interesse, on commente, on reagit. Puis seulement, on parle.



1. Tu observes

Tu visites son compte, tu reponds a ses stories.



2. Tu commentes

Avec du vrai. Pas un "super !" sans interet.



3. Tu ouvres

Une conversation, en t'interessant a elle d'abord.

73% achètent chez un concurrent si tu ne reponds pas sur les reseaux. Etre presente, c'est deja prospecter.

Le message qui ouvre

Trois principes simples, valables sur tous les canaux.



1. Ouvre sur un SIGNAL

Un detail concret et vrai chez la personne. Ta raison legitime de lui ecrire.



2. Pose une QUESTION OUVERTE

Tu demandes un avis, pas un rendez-vous. Tu crees une reaction facile.



3. Reste COURT et HUMAIN

2 a 4 lignes. Pas de pitch, pas de presentation de ton offre.

Le bon reflexe : si tu demandes un avis, on te repond. Si tu demandes un RDV, on fuit.

Le signal : ta porte d'entree

Un detail vrai chez la personne, qui te donne une raison legitime de lui ecrire.

Sans signal, ton message est generique et finit ignore. Avec un signal, la personne sent que tu t'adresses a ELLE, pas a 200 personnes.

Ou reperer un signal :



Son entreprise

ce qu'elle fait, sa methode



Sa ville

vous exercez au meme endroit



Un evenement local

salon, atelier, marche



Son contenu

un post, une story, un commentaire



Son poste

nouvelle activite, prise de poste



Une interaction

un like, une visite de ton profil

Des sujets qui accrochent

De quoi parler concrètement, selon ce que tu vois chez la personne.



Son entreprise

"[Prenom], j'ai vu que vous accompagnez les [public]. C'est votre coeur de metier ?"

"Votre approche [methode] m'interpelle. Vous l'utilisez depuis longtemps ?"



Sa ville

"On exerce toutes les deux sur [ville] ! Vous etes installee depuis longtemps ?"

"Vos clients sur [ville], ils vous trouvent plutot comment ?"



Un evenement local

"J'ai vu que vous etiez au [salon] de [ville]. C'etait comment cette annee ?"

"Vous participez au [marche] de [quartier] ? J'hesite a m'inscrire."

Remplace les [crochets] par du vrai. Un detail precis vaut mille messages generiques.

Le plan de ton message

La recette en 3 temps. 2 a 4 lignes, jamais plus.

1

L'accroche = ton signal

le detail concret que tu as vu

2

Un mot sincere

une phrase courte (optionnel)

3

La question ouverte

tu demandes un avis, jamais un RDV

Un exemple complet :

"[Prenom], j'ai vu que vous accompagnez les soignants sur Annecy. Le sujet me touche beaucoup. Vous arrivez a toucher les etablissements du coin, ou c'est complique ?"

JAMAIS : pas de pitch, pas de presentation de ton offre, pas de lien, pas de pave.

Le prompt pour écrire ton message

Colle-le dans ChatGPT et remplis les crochets.

```
Tu es expert en prospection bienveillante.  
Ecris un message d'ouverture COURT (2 a 4 lignes) pour [prenom],  
qui est [metier ou poste] a [ville].  
Signal repere : [le detail concret que j'ai vu].
```

```
Regles : ouvre sur ce signal, pose UNE question ouverte qui  
demande son avis (jamais un rendez-vous), reste humain et naturel.  
Interdit : pitch, presentation de mon offre, lien, pave.  
Donne-moi 3 variantes.
```

Toujours : relis et reformule avec TES mots avant d'envoyer. L'IA propose, toi tu valides.

Des messages types

A copier, a adapter a ta cible. Jamais un pitch.



Instagram

A un like :

"[Prenom], merci pour le like ! Vous etes confrontee a ce genre de situation de votre cote ?"

A un commentaire :

"[Prenom], votre commentaire m'a interpeelee. Vous vivez ca en ce moment ?"



LinkedIn

Le 1er message :

"Bonjour [Prenom], je suis tombee sur votre profil et un detail m'a interpeelee. Je peux vous poser une question ?"

La relance (si pas de reponse) :

"Je remarque que pas mal de [cible] s'interessent a [sujet] en ce moment. C'est un sujet pour vous aussi ?"

Après la reponse : la conversation

Une fois la porte ouverte, tu deroules en 6 temps, sans jamais forcer.



1. On cree le contact, on s'interesse sincerement.

2. On comprend ou elle en est aujourd'hui.

3. On l'amene a formuler ce qu'elle aimerait.

4. On identifie ce qui l'empeche d'y arriver.

5. On met en lumiere ce que ca lui coute vraiment.

6. On propose une suite, seulement si on peut l'aider.

Les outils accélérateurs

Ils amplifient le lien. Ils ne le remplacent jamais.



ManyChat (Instagram)

Un contenu invite à commenter un mot-cle (INFO, PRIX) - le DM avec ta ressource part automatiquement. Outil approuvé Meta.

65-85% d'ouverture, 5-18% de conversion.



Waalaxy (LinkedIn)

Sequence automatique : connexion - message - relance, à 10-15/jour. Pendant que tu te concentres sur les réponses.

1 mois offert : waal.ink/SFNdAz

Des qu'une personne répond, tu passes en mode 100% humain. L'outil ne sait pas gérer une objection.

Suivre ta prospection

Un tableau simple = ne perdre personne et relancer au bon moment.

Nom et prenom	Reseau	1er contact	Etat	Date relance	Resultats	Notes
Marie D.	LinkedIn	12/05	En cours	19/05		RDV ?
Sophie L.	Insta	10/05	A recontacter	17/05		Interessee
Paul R.	Email	08/05	WIN 6 mois		WIN 6 mois	

Etats : En cours - A recontacter - Report - Refus | Resultats : WIN 6 mois - WIN 12 mois

80% des ventes demandent 5 relances ou +. 44% s'arretent apres 1. Le suivi, c'est la moitie des resultats.

Ton tableau de suivi est dispo en telechargement.

Adapte TA methode

1 ou 2 canaux, la ou ta cible est vraiment. Pas tout faire.



Local, particuliers

Sophro, hypno, bien-etre de proximite

**Instagram + Google + lieux locaux
+ bouche-a-oreille**



Entreprise, B2B

Coach, QVT, ateliers en entreprise

**LinkedIn + telephone (en relance
d'un contact)**

Mieux vaut un canal maitrise que quatre canaux baclés. Choisis, puis approfondis.

Recapitulatif

Le chemin complet d'une prospection qui cree du lien.



Une niche claire

Tu sais a qui tu parles et quel probleme tu resous.



Une cible localisee

Tu sais ou elle se trouve en ligne et en local.



La bonne liste

Construite la ou ta cible est deja regroupee.



Du lien d'abord

Tu t'interesses avant de proposer quoi que ce soit.



Un message qui ouvre

Signal, question ouverte, conversation en 6 etapes.



Un suivi rigoureux

Tu relances et tu ne perds personne.

A toi de jouer

Cette semaine, 3 actions :

- > Choisis (ou affine) ta niche et ta cible
- > Construis ta premiere liste de 30 prospects
- > Envoie tes 5 premiers messages d'ouverture

Je telecharge mon tableau de suivi

