

LE GUIDE DE LA PROSPECTION SEREINE

Tu prospectes dans la panique. Toujours les mêmes contacts.
Tu attends que ça vienne tout seul.

Ce guide te donne des outils pour semer régulièrement, élargir ton réseau, et construire une activité qui progresse même quand tu ne produis pas.

CE QUE TU VAS TROUVER ICI

- 1 CE QUI BLOQUE VRAIMENT**
Les 3 plus grands blocages identifiés
- 2 LE PIÈGE DE LA ZONE DE CONFORT**
Tu prospectes ceux que tu connais déjà
- 3 LES 3 MODES DE TRAVAIL**
Où va ton énergie cette semaine
- 4 LES 4 COMPTES DE TON ÉNERGIE**
Sur lequel tu vis vraiment
- 5 LE BINGO DE LA PROSPECTION**
12 actions pour sortir de la zone de confort
- 6 CE QUE L'IMMOBILISME TE COÛTE**
Le calcul qui fait réfléchir

LES 3 BLOCAGES

CE QUI BLOQUE VRAIMENT.

RECONNAIS-TU L'UNE DE CES SITUATIONS ?

Tu veux des clients.
Tu ne sais pas par où commencer.
Tu prospectes seulement quand
tu as peur.

Tu as des clients.
Mais tu ne sèmes plus.
Et dans 6 mois, tu le paieras sans savoir
pourquoi.

BLOCAGE 01

TU NE SAIS PAS PAR OÙ COMMENCER

Sans méthode claire, le cerveau choisit toujours l'inaction.
Tu as des contacts, une offre, mais sans ordre d'action, tu tournes en rond.

BLOCAGE 02

TU AS PEUR DE DÉRANGER

Tu ouvres LinkedIn, tu rédiges un message, tu le relis 3 fois et tu le supprimes. Personne ne t'a jamais reproché d'avoir pris des nouvelles.

BLOCAGE 03

TU PROSPECTES SEULEMENT DANS LA PANIQUE

10 messages en 2 jours, zéro retour, et tu conclus que ça ne marche pas.
L'élan se construit dans la durée. Pas dans l'urgence.

Ces blocages ont une SOLUTION :
une méthode, un cadre, des actions régulières.

LE PIEGE

TU CONTACTES TOUJOURS LES 3 MÊMES PERSONNES.

Du coup tu as toujours les mêmes résultats

TU NE PROSPECTES PAS TON RESEAU.

TU PROSPECTES TA ZONE DE CONFORT.

Toujours les mêmes 3 contacts (ou 2 ou 5). Toujours les mêmes réponses.
Jusqu'au jour où ces 3 personnes n'auront plus rien à t'offrir.

LES 3 SYMPTÔMES DU RÉSEAU EN CIRCUIT FÉRMÉ

01 TU PARLES TOUJOURS AUX MÊMES PERSONNES

Tes contacts ne changent pas. Tes opportunités non plus. C'est mathématique.

02 TU ATTENDS QU'ILS PENSENT A TOI

Ils pensent à leur propre vie. C'est normal. Charge à toi de rester visible.

03 TU N'AS PAS DE SYSTÈME DE ROTATION

Sans méthode pour activer de nouveaux contacts régulièrement, ton vivier s'épuise.

AUTO-DIAGNOSTIC

Fais l'exercice, et écris combien de contacts différents tu as activés ces 3 derniers mois ?
Moins de 5 ? Zéro ? Tu es en circuit fermé.

LES 3 MODES DE TRAVAIL

OÙ VA VRAIMENT TON ÉNERGIE ?

Tu travailles beaucoup. Mais sur quoi exactement ?

Il existe 3 modes.

La plupart du temps, un seul est actif.

PRODUIRE

Créer la valeur aujourd'hui

Livrer, facturer, exécuter.

Indispensable. Mais insuffisant seul.

Les questions à te poser

-> Combien d'heures cette semaine ?

-> Quel % de ta semaine ?

DÉVELOPPER

Créer les opportunités de demain

Réseau, prospection, partenariats, visibilité.

Ce que tu fais quand tu as le temps. Jamais.

Les questions à te poser

-> Quand as-tu contacté un nouveau prospect ?

-> As-tu un système ou tu improvises ?

CONSTRUIRE

Créer la valeur d'après-demain

Méthodes, offres, systèmes, contenus, réputation.

Ce que tu remets à l'année prochaine. Depuis 3 ans.

Les questions à te poser

-> Qu'as-tu construit ce mois-ci ?

-> Qu'est-ce qui avance sans toi ?

DANS QUEL MODE ÉTAIS-TU AUJOURD'HUI ?

Fais l'exercice, relis ces questions et écris les réponses.

Regarde avec honnêteté combien de temps tu as passé pour développer et construire ton activité versus pour facturer sur la dernière semaine ? Sur le dernier mois ? Sur les 6 derniers mois.

Si tu lis ce contenu, c'est que tu commences déjà à te poser les bonnes questions.

LES 4 COMPTES DE L'ENERGIE

SUR LEQUEL TU VIS VRAIMENT ?

Ton énergie se répartit sur 4 comptes.

La plupart vivent à 90% sur le premier. Et se demandent pourquoi leur activité ne progresse pas.

CA IMMÉDIAT

COMPTE 1

Livraison, production, execution, facturation.
C'est ici que tu vis.

-> **Quel % de ton temps cette semaine ?**

-> Qu'est-ce qui se passerait si tu réduisais de 20% ?

OPPORTUNITÉS

COMPTE 2

Prospection, réseau, partenariats, visibilité.
Ce que tu fais quand tu as le temps. Jamais.

-> **Combien de contacts activés ce mois ?**

-> As-tu un pipeline actif en ce moment ?

ACTIFS

COMPTE 3

Méthodes, process, templates, offres, contenus.
Ce qui a de la valeur même quand tu ne travailles pas.

-> **Qu'as-tu construit qui vaut sans toi ?**

-> Ton offre est-elle clairement recommandable ?

DIRECTION

COMPTE 4

Vision, priorités, décisions, stratégie, positionnement.
Le travail de dirigeant. Que tu fais rarement.

-> **Quand as-tu travaillé SUR ton activité ?**

-> Qui dirige vraiment : toi ou l'urgence ?

Pose-toi cette question :

Si tu arrêtes de travailler 30 jours, qu'est-ce qui continue à avancer ?

Si la réponse est "rien", c'est le moment d'avancer et de semer.

LE PLAN D'ACTION

LE BINGO DE LA PROSPECTION

POUR SORTIR DE LA ZONE DE CONFORT, ON COMMENCE PAR DES ACTIONS.

Plus tu élargis ta zone de confort, plus tu sèmes.

Plus tu sèmes, plus tu récoltes.

On développe, on construit, pour que produire ne soit plus le coeur de ton activité.

Fais le défi :

1 action par jour pendant 21 jours.

Tu n'es pas obligé de toutes les faire, mais tu dois en faire tous les jours.

L'important c'est de bouger, et tester de nouvelles actions. Sors de ta zone de confort.

FACILE

Liker + commenter 1 post cible sur LinkedIn

CHALLENGE

Contacter un inconnu avec une accroche personnalisée

MOYEN

Message de reconnexion a un ancien collègue ou client

MOYEN

Proposer un cafe visio a un prospect tiède

FACILE

Partager une ressource utile a 1 contact

CHALLENGE

Demander une recommandation à chaud

FACILE

Relancer un contact non répondu avec un message léger

CHALLENGE

Faire une mini-vidéo et l'envoyer à 1 prospect

MOYEN

Identifier 3 leads chauds dans ton réseau actuel

CHALLENGE

Pitcher ton activité a voix haute et t'enregistrer

MOYEN

Publier un mini-post sur une problématique client

FACILE

Reposter un témoignage dans ta story ou ton fil

FACILE = 1 PT MOYEN = 3 PTS CHALLENGE = 5 PTS

LE MOUVEMENT CRÉE L'ÉLAN.

LE DÉCLIC

CE QUE L'IMMOBILISME TE COÛTE VRAIMENT

Le calcul réaliste

-> 5 contacts par semaine	= 20/mois = 240/an
-> 10% répondent	= 24 échanges qualifiés
-> 25% signent	= 6 missions dans l'année =
-> Panier moyen 1 500 EUR	9 000 EUR générés

En ne faisant rien, tu laisses passer 9 000 EUR par an.
Pas parce que ton offre est mauvaise.
Parce que personne ne sait qu'elle existe.

TU VEUX ALLER PLUS LOIN ? SPRINT . GO

Sprint . Go est le programme qui t'aide à passer du mode je produis au mode je développe et je construis.

Produire est **nécessaire**.

Mais si produire est tout ce que tu fais, ton activité dépend entièrement de toi.

En 21 jours, tu actives ton réseau, tu sèmes régulièrement,
et tu commences à construire les bases d'une activité qui progresse.

Ce qu'ils en disent

"Ce que cet accompagnement m'a apporté va bien au-delà des outils. Il m'a permis de changer de posture. Aujourd'hui, je me considère réellement comme une chef d'entreprise. Le sales n'est plus un "à côté", c'est devenu le cœur de mon activité. Là où j'étais auparavant à 90% dans l'exécution et 10% dans le développement commercial, j'ai complètement inversé la logique. Je pilote désormais mon activité avec une vision claire, et j'organise l'exécution en conséquence."

AK. - AVOCATE

"J'ai adoré participer à l'atelier Le Sprint. Marion nous transmet une méthode accessible, efficace, elle aide vraiment à dédramatiser la prospection. Note : 5/5."

ELISABETH PERPETUA - COACH EN DEVELOPPEMENT PROFESSIONNEL

Tu cherches un accompagnement qui va plus loin? Le programme mensuel est fait pour toi.
Ensemble on identifie où va ton énergie et on la réoriente vers ce qui construit.