

CAREER BOOST

PROSPECTE SUR LINKEDIN SANS PASSER POUR UN SPAMMEUR

La méthode pour ouvrir des conversations authentiques et transformer tes prospects en clients

 GUIDE GRATUIT

SOMMAIRE

- 01 Introduction
- 02 Les messages qui font fuir (et pourquoi tu les envoies encore)
- 03 Écris des messages d'approche qui ouvrent des portes
- 04 L'art de la relance : transforme un silence en conversation
- 05 Utilise les sondages et interactions comme porte d'entrée
- 06 Close dans les MP : de la conversation au client
- 07 Ton plan d'action

TES MESSAGES LINKEDIN TOMBENT DANS LE VIDE

Tu envoies des messages de prospection sur LinkedIn. Pas de réponse. Parfois un "merci, pas intéressé". Le plus souvent, un silence total. Tu te demandes si ton offre a un problème. Spoiler : ce n'est pas ton offre. C'est ton approche.

Chaque message ignoré te coûte du temps, de l'énergie et de la confiance. Pendant que tu t'épuises sur des messages génériques, tes concurrents décrochent des missions avec des conversations naturelles. Plus tu insistes avec la mauvaise méthode, plus tu graves ton image de spammeur dans l'esprit de tes prospects.

Ce guide te donne une méthode complète pour prospecter sur LinkedIn sans jamais passer pour un démarcheur intrusif. Tu vas apprendre à générer des conversations authentiques qui mènent naturellement à des collaborations.

Ce que tu vas découvrir

- Pourquoi tes messages actuels font fuir et comment corriger le tir
- La structure d'un message d'approche qui obtient des réponses
- Comment relancer sans pression et rouvrir le dialogue
- Des stratégies pour transformer les interactions en opportunités
- Comment closer dans les MP et passer de la conversation au contrat

LES MESSAGES QUI FONT FUIR (ET POURQUOI TU LES ENVOIES ENCORE)

Tu copies-colles le même message à 50 personnes. Tu pitches ton offre dès la première ligne. Tu envoies un pavé de 8 lignes avec ton lien Calendly. Normal que personne ne réponde.

90% des messages de prospection sur LinkedIn sont ignorés car trop génériques ou trop commerciaux

Les 4 erreurs classiques

- **Le pitch immédiat** : "Je suis expert en X et je peux t'aider à Y" envoyé à un inconnu. Tu parles de toi avant même de savoir si la personne a un besoin.
- **Le message générique** : le copier-coller que tout le monde reconnaît en 2 secondes. Zéro personnalisation, zéro réponse.
- **Le pavé illisible** : listes de services, promesses exagérées, ton corporate. Personne ne lit un pitch de 200 mots d'un inconnu.
- **La fausse familiarité** : "Je suis tombé sur ton super profil !" sans aucune référence précise. Ça sonne faux dès le départ.



Avant d'envoyer un message, pose-toi une question : "Est-ce que je répondrais à ce message si je le recevais ?" Si la réponse est non, réécris-le.



A retenir : LinkedIn est un réseau social, pas une plateforme de cold emailing. Le meilleur message est court, personnalisé et orienté vers la personne, pas vers toi.

ÉCRIS DES MESSAGES D'APPROCHE QUI OUVRENT DES PORTES

Tu sais maintenant ce qui ne fonctionne pas. Mais alors, comment écrire un message qui obtient une réponse ? Ton objectif n'est pas de vendre. C'est d'ouvrir une conversation.

La structure en 3 temps

- **Accroche personnalisée** : mentionne un contenu, un post ou un projet concret de la personne. "J'ai vu que tu lançais un programme d'accompagnement pour les e-commerces, top initiative !"
- **Question liée à ton expertise** : pose une question ouverte qui montre ta valeur sans pitcher. "Je bosse avec pas mal de consultants qui galèrent à générer des leads organiques, c'est aussi ton cas ?"
- **Proposition sans pression** : offre de la valeur gratuitement. "Je serais ravi de t'envoyer quelques idées si ça t'intéresse."

10/jour messages personnalisés suffisent pour générer un flux régulier de conversations qualifiées



Contacte des personnes après avoir interagi avec leur contenu (like, commentaire). Ton message arrivera dans un contexte déjà positif et ta demande sera mieux reçue.



A retenir : Ton message d'approche n'est ni une présentation ni une vente. C'est une porte d'entrée vers une vraie discussion. Personnalise, questionne, propose de la valeur.

Tu veux recevoir chaque semaine des templates de messages LinkedIn et des stratégies de prospection concrètes ?

[Inscris-toi à la newsletter Career Boost → www.careerboost.dev](http://www.careerboost.dev)

L'ART DE LA RELANCE : TRANSFORME UN SILENCE EN CONVERSATION

Tu as envoyé un bon message. Pas de réponse. La tentation est de laisser tomber ou d'envoyer un "As-tu eu le temps de lire mon message ?" Les deux sont des erreurs. La première relance fait souvent toute la différence.

80% des ventes nécessitent au moins 3 à 4 relances avant d'aboutir

La relance qui apporte de la valeur

- **Relance contextuelle** : "Je viens de voir un post sur [sujet], ça m'a fait penser à ce qu'on évoquait." Tu rouvres la discussion avec une raison légitime.
- **Relance valeur** : "J'ai repensé à ton activité, j'ai peut-être une idée qui pourrait t'aider sur [problématique]." Tu donnes avant de demander.
- **Relance anciens contacts** : "On avait échangé il y a quelque temps sur [thème]. Je me demandais où tu en étais." Les besoins évoluent, un prospect froid peut redevenir chaud.



Le bon rythme : 3 à 4 relances étalées sur 10 à 15 jours. Si tu n'as toujours pas de réponse à la quatrième, laisse la porte ouverte pour plus tard sans insister.



A retenir : Relancer c'est faire preuve de professionnalisme. La clé : chaque relance apporte de la valeur, pas de la pression.

UTILISE LES SONDAGES ET INTERACTIONS COMME PORTE D'ENTRÉE

Tu n'as pas besoin d'envoyer des messages à froid à des inconnus. LinkedIn te donne des signaux en continu : likes, commentaires, réponses à tes sondages, visites de profil. Chaque interaction est une porte d'entrée vers une conversation.

Les sondages : de l'or pour prospecter

- Pose une question liée à ton offre ou à ton expertise. Les gens adorent donner leur avis.
- Analyse les réponses et contacte les participants qui montrent un intérêt. "J'ai vu que tu avais répondu à mon sondage sur [thème], je suis curieux d'en savoir plus."

3x plus d'engagement sur les sondages LinkedIn par rapport à un post classique

Exploite chaque signal

- **Un like sur ton post ?** Connecte-toi si la personne correspond à ta cible.
- **Un commentaire ?** "Merci pour ton retour, tu rencontres ce genre de problématique dans ton activité ?"
- **Une visite de profil ?** "Je vois que tu as visité mon profil, dis-moi si tu cherchais quelque chose en particulier !"



Après chaque post, prends 15 minutes pour scanner les interactions et envoyer 3 à 5 messages personnalisés aux profils intéressants. C'est ta routine la plus rentable.

Chaque semaine, je partage des techniques concrètes pour décrocher des missions en freelance. Templates, stratégies, retours d'expérience.

Rejoins la newsletter Career Boost → www.careerboost.dev

CLOSE DANS LES MP : DE LA CONVERSATION AU CLIENT

Tu as ouvert la conversation. Le prospect répond, il est intéressé. Et maintenant ? La vente sur étagère n'existe pas en B2B. C'est dans les messages privés que tu closes les deals. Pas dans tes posts.

0% des prospects vont acheter juste après avoir vu ton post. La conversion se fait dans les MP.

Les 3 étapes pour closer en MP

1. **Écoute active** : pose des questions sur les problèmes concrets de ton prospect. Comprends ses besoins avant de proposer quoi que ce soit.
2. **Apporte de la valeur** : partage un conseil, une ressource ou un retour d'expérience gratuit. Montre ton expertise sans rien demander en retour.
3. **Propose un appel** : quand la confiance est là, suggère un échange de 15 minutes. "Si tu veux, on peut en discuter en call, je t'envoie un créneau ?"



Ajoute un PS en fin de tes posts LinkedIn pour activer ton audience : "Intéressé ? Envoie-moi un MP" ou "Réserve un appel via le lien en commentaire". C'est simple et ça fonctionne.



A retenir : Les likes ne paient pas les factures. Concentre-toi sur les conversations en MP, écoute avant de vendre, et propose un appel quand la confiance est construite.

TON PLAN D'ACTION

Tu as maintenant toutes les clés pour prospecter sur LinkedIn sans passer pour un spammeur. Voici les actions concrètes à mettre en place dès aujourd'hui pour générer des conversations qui mènent à des missions.

1. **Audite tes derniers messages** : relis tes 10 derniers messages envoyés. Identifie les erreurs du chapitre 1 (pitch immédiat, copier-coller, pavés).
2. **Prépare 3 accroches personnalisées** : choisis 3 prospects, étudie leur profil et leurs posts, rédige un message en 3 temps (accroche, question, proposition).
3. **Lance un sondage cette semaine** : pose une question liée à ton expertise. Après 48h, contacte les répondants pertinents.
4. **Mets en place ta routine quotidienne** : 15 minutes par jour pour scanner les interactions (likes, commentaires, visites) et envoyer 5 à 10 messages personnalisés.
5. **Planifie tes relances** : pour chaque prospect contacté, prévois 3 relances espacées de 3 à 5 jours. Chaque relance apporte de la valeur.
6. **Recontacte 5 anciens prospects** : reprends des conversations en pause. Les besoins évoluent, un "non" d'hier peut devenir un "oui" aujourd'hui.
7. **Propose un appel dès que la confiance est là** : dès qu'un prospect montre de l'intérêt, suggère un échange de 15 minutes. Ne laisse pas la conversation s'éteindre.



Commence par l'action 1 aujourd'hui. Résultat immédiat : tu identifieras exactement ce qui bloquait dans tes messages. Le reste suit naturellement.



ENVIE D'ALLER PLUS LOIN ?

Chaque semaine, je partage des stratégies concrètes pour décrocher des missions en freelance :
templates de messages, techniques de prospection, retours d'expérience terrain. Rejoins la
newsletter et passe à l'action.

 [REJOINS LA NEWSLETTER](#)

