



MON PREMIER PAS vers la prospection

Un support offert pour passer à l'action – dès aujourd'hui



Je m'appelle _____

et aujourd'hui, je fais le premier pas vers mes objectifs commerciaux !

Bienvenue dans Prosp'Action

Tu as participé à un atelier ou webinaire sur la prospection commerciale. Ce petit journal est ton cadeau de départ : un espace pour poser les premières bases de ta stratégie commerciale, à ton rythme, simplement.


Prosp'Action, c'est quoi ?

C'est une méthode de training commercial conçue pour les entrepreneurs, indépendants et créatrices d'activité qui veulent structurer leur prospection et gagner en clients — sans se noyer dans la complexité.

Ce journal version découverte te donne les clés essentielles. La version complète, c'est le stage Prosp'Action — tu trouveras toutes les infos en dernière page. 😊

Ce que tu vas faire dans ce journal

Étape	Ce que tu vas accomplir
1 Clarifier	Définir ton produit, ton prix, tes clients cibles
2 Calculer	Estimer combien de prospects tu dois contacter
3 Agir	Lancer ton Défi 30 Prospects — ta première action concrète
4 Te ressourcer	Profiter de ta séance de sophrologie offerte

 **Bonne nouvelle** : tu n'as pas besoin d'avoir de l'expérience en vente pour remplir ce journal. Il est conçu pour les débutantes comme pour celles qui veulent repartir sur de bonnes bases.

ÉTAPE 1 – CLARIFIER

Pose les bases de ton succès

Avant de prospecter, il faut savoir exactement quoi vendre, à qui, et pour gagner combien. C'est l'étape que beaucoup sautent — et qui explique souvent pourquoi la prospection ne donne pas de résultats.

Ton produit ou service

Produit / Service

Ce que tu vends : une prestation, un accompagnement, un produit physique ou digital. Sois la plus précise possible — "coaching" c'est trop vague, "coaching de reconversion professionnelle pour femmes de 35-50 ans" c'est parfait.

Mon produit / service

Ex : Formation Excel pour TPE, Coaching reprise de confiance...

Ce que ça apporte concrètement à mon client

Ex : Gagner 2h/jour, Reprendre confiance pour chercher un emploi...

Ton prix — le panier moyen

Panier moyen

C'est le montant moyen qu'un client te paie lors d'une vente. Si tu proposes plusieurs offres, prends la plus vendue. C'est ce chiffre qui va tout calculer pour toi.

Mon prix de vente (panier moyen)

Ex : 350 €, 1 200 €, 49 €/mois...

Ton objectif de chiffre d'affaires

Chiffre d'affaires (CA)

C'est la somme totale de tes ventes sur une période. Ton objectif de CA mensuel, c'est le cap que tu te fixes. Pas ton salaire net — tes ventes brutes.

Mon objectif CA mensuel

Ex : 3 000 €, 5 000 €...

Ta ou tes cibles

 **Cible**

C'est le profil de la personne à qui tu vends. Plus tu la connais précisément, plus il est facile de la trouver et de lui parler.

Critère	Ma cible
Qui est-elle ? (genre, âge, statut)	
Où est-elle ? (localisation)	
Quel est son problème principal ?	
Où est-ce que je peux la trouver ?	

ÉTAPE 2 – CALCULER





Ton mini-tunnel de vente

Maintenant que tu sais quoi vendre et à qui, voyons combien de personnes tu dois contacter pour atteindre ton objectif. C'est ce qu'on appelle le tunnel de vente.

Tunnel de vente

Imagine un entonnoir : en haut, beaucoup de personnes qui ne te connaissent pas (prospects froids). En bas, quelques-unes deviennent clientes. Entre les deux, des étapes de transformation. Plus ton tunnel est clair, plus tu prospectes efficacement.

Les 4 types de contacts à connaître

Type de contact	Définition	Exemple concret
 Prospect froid	Il ne te connaît pas du tout	Un profil LinkedIn que tu n'as jamais contacté
 Prospect chaud	Il connaît ton existence, a montré un intérêt	Quelqu'un qui a liké ton post, répondu à un email
 Rendez-vous	Il accepte d'échanger avec toi	Un appel découverte, une visio, un RDV café
 Client	Il t'a payée	Contrat signé, devis accepté, commande reçue

Calcule tes chiffres — étape par étape

Tu n'as besoin que de 3 chiffres de départ : ton objectif de CA, ton panier moyen et deux taux de conversion. On y va !

1. Combien de clients par mois ?

Formule : *Nombre de clients = Objectif CA ÷ Panier moyen*

Exemple : *3 000 € ÷ 300 € = 10 clients par mois*

Mon calcul clients / mois

Ex : 3 000 € ÷ 300 € = 10 clients

Résultat : clients à signer / mois

2. Combien de rendez-vous par mois ?

💡 Taux de conversion

C'est le pourcentage de personnes qui passent à l'étape suivante.
Pour les indépendants : environ 1 RDV sur 4 devient client (= 25 % de taux de conversion).

Formule : $\text{Nombre de RDV} = \text{Clients} \div \text{Taux de conversion}$

Exemple : 10 clients \div 25 % = 40 rendez-vous par mois

Mon calcul RDV / mois

Ex : $10 \div 0,25 = 40$ RDV

Résultat : RDV à obtenir / mois

3. Combien de prospects chauds ?

Formule : $\text{Prospects chauds} = \text{RDV} \div \text{Taux de transformation (30 \% en moyenne)}$

Exemple : 40 RDV \div 30 % = 133 prospects chauds à démarcher

Résultat : prospects chauds / mois

4. Combien de prospects froids ?

Formule : $\text{Prospects froids} = \text{Prospects chauds} \div \text{Taux de conversion froid (5 \text{ \à } 10 \%)}$

Exemple : 133 \div 10 % = 1 330 prospects froids à identifier par mois

Résultat : prospects froids / mois

Mon tableau récapitulatif

Mon objectif	Chiffre / mois
💰 CA visé	
✅ Clients à signer	
👉 Rendez-vous à obtenir	
🔍 Prospects chauds à démarcher	
📄 Prospects froids à identifier	

😬 **Ces chiffres te semblent énormes ?** C'est normal ! C'est justement pour ça qu'il faut structurer sa prospection et consacrer du temps régulier à chaque étape — au lieu de prospecter dans l'urgence.

ÉTAPE 3 – AGIR

Ton Défi 30 Prospects

On ne mange pas un éléphant en une bouchée. Pour démarrer sans te noyer, voici ton premier défi concret : identifier et contacter 30 prospects froids cette semaine. C'est petit, c'est faisable, et ça change tout.

Pourquoi 30 ?

Avec un taux de conversion de 10 %, 30 prospects froids peuvent devenir 3 prospects chauds. Et avec 3 prospects chauds, tu obtiens peut-être 1 rendez-vous. 1 rendez-vous, c'est déjà 1 opportunité de vente. C'est ainsi que ça commence !

Étape 1 — Où trouver mes 30 prospects ?

Choisis 1 ou 2 canaux maximum pour commencer — ne t'éparpille pas :

Canal	Comment faire concrètement	Je choisis
LinkedIn	Recherche par poste + secteur + localisation	
Réseau personnel	Liste des 30 personnes dans ton entourage pro	
Groupes Facebook / communautés	Rejoins des groupes où ta cible est active	
Événements / networking	Salons, afterworks, ateliers de ta région	
Annuaire locaux	Pages Jaunes, annuaire de ta CCI, Kompass	

Sois inventif.ve !!!

Étape 2 — Prépare ton message de premier contact

Un bon message de premier contact est court, personnel et centré sur EUX — pas sur toi. Voici la structure :

1. Une accroche personnalisée (pourquoi TU les contactes EUX)
2. Ce que tu fais — en 1 phrase simple
3. Ce que ça leur apporte concrètement
4. Une question ouverte pour engager la conversation

Mon message de premier contact — brouillon

Étape 3 — Mon tableau de suivi des 30 prospects

Note ici tes 30 premiers prospects et l'avancement de chaque contact :

#	Prénom / Entreprise	Canal	Contacté(e) ?	Réponse ?	Statut
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					

#	Prénom / Entreprise	Canal	Contacté(e) ?	Réponse ?	Statut
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					
21					
22					
23					
24					
25					
26					
27					
28					
29					
30					

ÉTAPE 4 – SE RESSOURCER

Ta séance de sophrologie offerte

Prospecter, ça demande de l'énergie, de la confiance en soi et une bonne gestion du stress. Avant ou après ton Défi 30 Prospects, prends 10 minutes pour toi avec cette séance offerte.

 **Une séance enregistrée spécialement pour Prosp'Action**

par **Élodie Formica** — Sophrologue depuis 2017

Spécialisée dans l'accompagnement de l'(hyper)sensibilité et la régulation des émotions

Aix-en-Provence & distanciel

 <https://youtu.be/JadaGV03eMc>

L'intention : prendre conscience de tes ressources corporelles grâce à une visualisation dédiée à ton avenir professionnel souhaité.

Mes ressentis après la séance

Ce que cette séance m'a apporté, les mots qui me viennent, ce que je retiens :

 **Tu veux aller plus loin avec Élodie ?**

Elle propose des accompagnements individuels en sophrologie. Pour la contacter :

 linktr.ee/elodieformica |  06 62 56 77 20



Tu veux aller plus loin ?

Rejoins le stage Prosp'Action 🚀

Ce journal light t'a donné les bases. Le stage Prosp'Action, c'est la version intensive :

Dans le stage complet, tu vas...

- ✦ Construire ta stratégie commerciale complète sur mesure
- ✦ Suivre ton tunnel de conversion mois après mois
- ✦ Être challengée en binôme et en groupe
- ✦ Travailler ton pitch, tes objections, ta négociation
- ✦ Prospecter en conditions réelles avec un suivi personnalisé
- ✦ Booster durablement ton chiffre d'affaires

Un accompagnement intensif, bienveillant et concret — pour celles qui veulent vraiment passer à l'action.

Intéressée ? Parlons-en !

📞 **07.63.71.14.80 (WhatsApp)**

🌐 **www.les-elles-deployees.com**

✉ **ensavoirplus@les-elles-deployees.fr**

📍 **La Seyne sur Mer – & distanciel**



Pratique — Progrès — Célèbre ✦