

1

PROSPECTION : LE MINDSET GAGNANT

La compétence qui change votre vie



UN OBJECTIF
QUI COMPTE



UN PLAN
CLAIR



LA DISCIPLINE
DE CONTINUER



2

LA VÉRITÉ SUR POURQUOI JE SUIS **FACE À VOUS**



**JE NE SUIS PAS LÀ POUR VOUS DONNER
DES TECHNIQUES DE PLUS.**

Il existe déjà assez de méthodes et d'outils.
Vous n'avez pas besoin de savoir plus.



**JE SUIS LÀ POUR VOUS AIDER À DEVENIR
LA PERSONNE CAPABLE DE CONTINUER**

à faire ce qui compte, chaque jour,
pendant une longue durée.



**AUJOURD'HUI, ON TRAVAILLE
VOTRE ÉTAT D'ESPRIT.**

C'est lui qui déterminera ce que vous ferez
quand personne ne vous regarde.



**DEMAIN, VOUS EN RÉCOLTEREZ
LES RÉSULTATS.**

Les bons jours comme les mauvais,
c'est votre état d'esprit qui décidera.



**NOTRE OBJECTIF AUJOURD'HUI : VOUS DONNER UN CADRE MENTAL
QUI VOUS ACCOMPAGNERA **TOUTE L'ANNÉE.****

3

AUJOURD'HUI, ON VA CRÉER NOTRE BIBLE MENTALE 2026/2027

Vos références personnelles

Ce qui compte vraiment pour vous.

Vos règles et engagements

Les principes qui vous guideront au quotidien.

Vos réponses et vos prises de conscience

Les vérités que vous aurez identifiées.



À relire quand l'énergie baisse

Un rappel concret de ce qui vous ramène dans le droit chemin.

Écrivez.
Partagez.
Inspirez-vous.
Engagez-vous.
Et surtout :
APPLIQUEZ.



LE BUT DE CETTE BIBLE



Que vous gardiez quelque chose de cette conférence **toute l'année.**



Qu'elle vous aide à rester aligné sur votre **objectif unique.**



Qu'elle vous redonne **de l'énergie** quand les moments difficiles arriveront.



Qu'elle vous permette de mesurer vos **progrès** et d'ajuster votre plan.



Cette Bible, c'est **VOTRE** outil personnel. Il n'y a pas de bonne ou de mauvaise réponse.
Ce qui compte, c'est qu'elle vous ressemble et vous guide.

4

L'ANCRAGE DE LA CONFÉRENCE

3 IDÉES À GARDER EN TÊTE **TOUTE L'ANNÉE**



1. L'OBJECTIF UNIQUE QUI RÉVEILLE LA NUIT

Pourquoi je veux devenir
excellent en prospection ?

*C'est le moteur.
Tout part de là.*

2. LA BONNE MÉTHODE

Quel est le plan que je dois
appliquer pour atteindre
mon objectif ?

*Le plan évolue, mais il doit
être appliqué.*

3. LA SEULE CHOSE À RETENIR

**CONTINUER D'APPLIQUER
LE PLAN. CHAQUE JOUR.
LONGTEMPS.**

*Peu importe la motivation, l'envie,
la peur, l'humeur, les refus.*

LE PLAN NE DÉPEND PAS DE MOI.



Quand j'oublie, je reviens ici : **OBJECTIF → PLAN → CONTINUER.**
Cette simplicité répétée chaque jour crée des résultats extraordinaires.

*C'est la base.
Tout le reste en découle.*

5

LA MÉCANIQUE PARTICIPATIVE

Ce n'est pas une conférence classique.
C'est une expérience collective.

COMMENT ÇA VA SE PASSER ?



1. RÉFLÉCHIR

Une question puissante pour vous faire réfléchir.



2. ÉCHANGER

1 minute avec votre voisin pour partager vos idées.



3. PARTAGER

Mise en commun : je récupère vos réponses dans la salle.



4. S'INSPIRER & APPLIQUER

Le principe, les idées clés et comment l'appliquer concrètement.



**VOUS ÊTES ACTEUR
DE VOTRE PROGRESSION.
PAS SPECTATEUR.**



Des questions pour vous faire sortir du pilote automatique.
De vraies prises de conscience.



Vos réponses comptent.
Elles nourrissent la réflexion de toute la salle.



Des principes concrets et applicables dès demain.
Pas de blabla. Du simple, du clair, du durable.



Votre Bible mentale 2026/2027
que vous construisez pendant la conférence
et que vous garderez toute l'année.



POSER LES BONNES QUESTIONS. PARTAGER. AGIR.
C'EST COMME ÇA QU'ON PROGRESSE VRAIMENT.

*Votre implication aujourd'hui
déterminera vos résultats demain.*

6

LES 6 CHAPITRES DE LA CONFÉRENCE

Un parcours structuré pour **transformer votre mindset** et vos résultats.



1. L'OBJECTIF UNIQUE QUI RÉVEILLE LA NUIT

Pourquoi je veux devenir excellent en prospection ?



2. LA BONNE MÉTHODE

Quel est le plan que je dois appliquer pour atteindre mon objectif ?



3. LA SEULE CHOSE À RETENIR

Continuer d'appliquer le plan. Chaque jour. Longtemps.



4. APPRENDRE À DEVENIR BÊTE

Éliminer l'ego, les excuses et le besoin d'avoir raison.



5. GÉRER LES INÉVITABLES

Rejets, doutes, baisses d'énergie : garder le cap.



6. PASSER AU NIVEAU SUPÉRIEUR

Élever mes standards et jouer le long terme.

À LA FIN DE CES 6 CHAPITRES, VOUS AUREZ :



Un **cadre mental solide**
pour rester aligné sur l'essentiel
et **avancer**, quoi qu'il arrive.



Des principes simples et concrets
que vous appliquerez **dès demain**
dans votre quotidien.



La **discipline de continuer**,
votre meilleur levier
de **performance durable**.



6 CHAPITRES. 1 MISSION : VOUS DONNER LES CLÉS POUR DEVENIR **LA MEILLEURE VERSION**
DE VOUS-MÊME EN PROSPECTION.

Prêt à commencer ?

13

OÙ VOUS VOUS SITUEZ AUJOURD'HUI ?

Comparez votre **mindset** et vos **habitudes** avec celles d'un **top performer**.

4 NIVEAUX D'INTENSITÉ

- 4 Très fort
- 3 Fort
- 2 Faible
- 1 Très faible

— **TOP PERFORMER**
(commercial qui réussit)

— **COMMERCIAL QUI GALÈRE**
(aujourd'hui)



1. CONTINUE,
que la période soit
bonne ou pas

4

2

4

3

2

1



2. S'AUTOFORME
en continu, cherche
à progresser

3

1



5. JOUE SUR
L'EFFET CUMULÉ

chaque action d'aujourd'hui
prépare les résultats
de demain

4

2

4. HUMEUR DÉPENDANT
DES PROSPECTS

se laisse impacter par les
réponses et l'attitude
des prospects

1

4



3. SUR RÉFLEXION
pour justifier
des choses

2

4



SI AUJOURD'HUI VOUS ÊTES LE BLEU,
ON S'EN FICHE.
FAUT JUSTE **DEVENIR LE ORANGE.**

C'EST LE JEU DE CETTE ANNÉE :
DEVENIR QUELQU'UN QUI RÉUSSIT.
ET POUR ÇA, IL N'Y A PAS MIEUX QUE LA **PROSPECTION.**

1

1^{ER} PRINCIPE : L'OBJECTIF UNIQUE QUI RÉVEILLE LA NUIT

Quel intérêt pour moi de devenir excellent en prospection ?
C'est le moteur. Tout part de là.



Un "pourquoi" puissant
donne la **force** de gravir
n'importe quelle montagne.



POSEZ-VOUS LA QUESTION



Si vous deveniez exceptionnel
en prospection, qu'est-ce que
cette compétence pourrait
changer dans votre vie,
en dehors de votre travail actuel ?



L'ESSENTIEL



Plus difficile que
la plupart des métiers.



Compétence rare
et à fort effet de levier.



Elle ouvre des portes
bien au-delà du pro.



Une compétence
pour la vie.



À ÉCRIRE DANS VOTRE BIBLE



Ma capacité à créer
des opportunités peut changer
ma vie si je l'utilise pour



UN GRAND POURQUOI CRÉE L'ÉNERGIE.
UNE **ACTION RÉPÉTÉE** CRÉE LA RÉALITÉ.



OBJECTIF



PLAN



ACTION



RÉSULTATS

2

2^E PRINCIPE : METTEZ DU JEU

La prospection n'a pas à être ennuyeuse.

Le jeu transforme la répétition en plaisir et en performance.



Le jeu ne remplace
pas la rigueur.
Il la rend durable.



POSEZ-VOUS LA QUESTION



Qu'est-ce qui vous amuse vraiment ?

Qu'est-ce qui vous fait rire ou
vous fait oublier le temps ?

Comment pourrait-on ramener
plus de ça dans votre prospection ?



IDÉES POUR METTRE DU JEU



À ÉCRIRE DANS VOTRE BIBLE



Cette année,
je vais mettre du jeu
dans ma prospection en :



UN ESPRIT DE JOUEUR TRANSFORME :



LA CONTRAINTE



LE PLAISIR



LA RÉPÉTITION



LA PROGRESSION



L'EFFORT



LA FIERTÉ

3

3^E PRINCIPE : VOTRE PROGRESSION NE DÉPEND QUE DE VOUS

Vous êtes le seul pilote de votre réussite.
Un plan + de la rigueur = des résultats.



Personne ne peut
piloter à votre place.
Ni l'entreprise,
ni votre manager.



POSEZ-VOUS LA QUESTION

?

Si personne ne vous formait,
ne vous poussait et ne contrôlait
vos résultats pendant 12 mois...
qu'est-ce qui dépendrait encore
de votre progression ?



L'ESSENTIEL

Vous avez deux responsabilités clés :

1. AVOIR UN PLAN

- ✓ Définir vos priorités
- ✓ Choisir vos actions clés
- ✓ Structurer votre semaine/mois
- ✓ Prévoir vos indicateurs



2. CONTRÔLER SON APPLICATION

- ✓ Suivre vos actions chaque jour
- ✓ Être honnête avec vous-même
- ✓ Ajuster si besoin
- ✓ Tenir sur la durée



Le talent donne un départ.
La **rigueur d'exécution** crée l'écart.



À ÉCRIRE DANS VOTRE BIBLE



Mon rôle n'est pas de chercher
le meilleur plan.
Mon rôle est d'appliquer,
mesurer, apprendre et améliorer
mon plan.



CE N'EST PAS UNE QUESTION D'INSPIRATION,
C'EST UNE QUESTION D'EXÉCUTION RÉPÉTÉE.



PLANIFIER



AGIR



MESURER



AJUSTER



PROGRESSER

4

4^E PRINCIPE : UTILISER L'ÉNERGIE DE L'ÉQUIPE POUR CONTINUER CHAQUE JOUR

Seul, on va plus vite. Ensemble, on va plus loin.

L'équipe est votre carburant sur le marathon.



Dans les jours durs,
l'équipe est votre **filet de sécurité**.
Dans les jours forts,
elle est votre **accélérateur**.



POSEZ-VOUS LA QUESTION



Dans les moments où vous aurez envie de lâcher, comment cette équipe peut-elle concrètement vous aider à continuer ?

Et vous, qu'est-ce que vous pouvez apporter à quelqu'un qui traverse une mauvaise période ?



L'ESSENTIEL

Sur un marathon, l'équipe est votre avantage décisif.



UN FILET DE SÉCURITÉ

Je ne reste pas seul quand je doute.



UN ACCÉLÉRATEUR

Je profite des réussites et des erreurs des autres pour aller plus vite.



UN RAPPEL

L'équipe me rappelle mon objectif quand je négocie avec moi-même.



UN TREMPLIN

Je m'inspire de l'énergie des autres pour élever mon niveau.



Il y aura des jours où vous aurez de l'énergie pour quelqu'un d'autre. Et des jours où quelqu'un d'autre aura de l'énergie pour vous.



À ÉCRIRE DANS VOTRE BIBLE



Quand j'aurai envie de lâcher,
je ne resterai pas seul.
Je vais :



VOUS N'AVEZ PAS BESOIN D'ÊTRE SEUL POUR ÊTRE RESPONSABLE.
VOUS ÊTES RESPONSABLE DE VOUS APPUYER SUR L'ÉQUIPE.



UN OBJECTIF
COMMUN



DES ÉCHANGES
RÉGULIERS



DU SOUTIEN
RÉCIPROQUE



DES RÉSULTATS
DURABLES

5

5^E PRINCIPE : L'ACTION AUJOURD'HUI CRÉE LE RÉSULTAT DEMAIN

On surestime toujours ce que l'on peut faire demain,
et on sous-estime ce que l'on peut faire aujourd'hui.
Les petits pas constants battent les grands élans.



La discipline quotidienne
valeur plus que la motivation
occasionnelle.
**Faites aujourd'hui
ce qui compte.**



POSEZ-VOUS LA QUESTION

?

Si vous saviez qu'un petit effort
répété chaque jour pouvait changer
votre vie dans 6 mois...
**quel serait le premier pas que
vous feriez aujourd'hui ?**



L'ESSENTIEL

LA PUISSANCE DES PETITS PAS QUOTIDIENS



Ce que vous faites **aujourd'hui**, même petit,
dessine ce que vous vivrez **demain**.



À ÉCRIRE DANS VOTRE BIBLE



Mon action quotidienne
non négociable en prospection :

Elle me rapproche chaque jour
de mon objectif unique.



LA RÉPÉTITION CRÉE L'IDENTITÉ.
L'ACTION CRÉE LES RÉSULTATS.



1. DÉCIDER
AUJOURD'HUI



2. AGIR
MAINTENANT



3. RÉPÉTER
CHAQUE JOUR



4. PROGRESSER
SANS RELÂCHE



5. ATTEINDRE
SON OBJECTIF

6

6^E PRINCIPE : APPRENEZ À DEVENIR BÊTE

L'ego vous fait hésiter. La simplicité vous fait avancer.
La clarté bat toujours la complexité.



POSEZ-VOUS LA QUESTION



Dans votre prospection,
où cherchez-vous à être **"brillant"**
au lieu d'être **efficace** ?

Qu'est-ce que vous pourriez simplifier
au point d'en devenir presque **bête**...
mais terriblement **efficace** ?



L'ESSENTIEL

La simplicité est un superpouvoir.

Les gens sur-estiment
ce qui est complexe.

- ✗ Trop d'options
- ✗ Trop d'outils
- ✗ Trop d'analyses
- ✗ Trop de perfection



Les résultats viennent
de ce qui est simple.

- ✓ Une stratégie claire
- ✓ Un message simple
- ✓ Des actions répétées
- ✓ Une amélioration continue



Devenez simple à comprendre.
Simple à exécuter. Simple à répéter.
C'est ainsi que l'on devient imparable.



Trop réfléchir,
c'est ne pas agir.
**La clarté simple
crée l'élan.**



À ÉCRIRE DANS VOTRE BIBLE



Ma règle de simplicité en prospection :

“ _____

_____ ”



L'INTELLIGENCE, C'EST DE FAIRE SIMPLE.
LA FORCE, C'EST DE LE FAIRE ENCORE ET ENCORE.



CLARTÉ



SIMPLICITÉ



ACTION



RÉPÉTITION



RÉSULTATS



LA CHANCE À SAISIR

Si vous avez envie. Si vous en avez besoin.
La porte reste ouverte, et **vous serez privilégié.**



VOUS POUVEZ ME CONTACTER DANS L'ANNÉE



Si vous avez une **question**
sur votre stratégie ou organisation.



Si vous voulez un **avis extérieur**
pour débloquer une situation.



Si vous sentez qu'il est temps d'**accélérer**
et d'obtenir des résultats supérieurs.



VOUS SEREZ PRIVILÉGIÉ



Parce que vous faites partie
de ceux qui **agissent aujourd'hui.**

Lorsque vous serez prêt,
nous irons **plus loin, plus vite.**



VOS LEVIERS SONT ENTRE VOS MAINS



Je choisis mon **objectif.**



J'applique mon **plan.**



Je **continue.**

Les résultats dépendront de mon **engagement**
et de ma **constance.**

“

RIEN D'EXCEPTIONNEL
NE S'ATTEINT
SANS **EFFORTS CONSTANTS**
SUR LA DURÉE.

”



La prospection est l'école pour ça.
Et ce que vous y développez
vous rendra **x100 partout.**



À VOUS MAINTENANT. **L'ACTION EST ENTRE VOS MAINS.**

