

1

RÉUSSIR EN PROSPECTION : COMMENT DEVENIR LE ORANGE ?

La couleur qui vous fera réussir votre année.



UN OBJECTIF
QUI COMPTE



UN PLAN
CLAIR



LA DISCIPLINE
DE CONTINUER



www.clozingsystem.com/cosed



LE CADEAU DU JOUR :
BÂTIR UN PLAN QUE VOUS
N'AURIEZ JAMAIS EU SANS
LES 45 PROCHAINES MINUTES.

LA BONNE MÉTHODE

1



**PRENDRE
DES NOTES**

AUJOURD'HUI



2



**ORGANISER
LES NOTES**

DANS LA PROCHAINE
SEMAINE DANS VOS
DOCUMENTS



3



**ORGANISER
UN SUIVI**

AVEC VOS
MANAGERS

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



QUI JE SUIS



OBJECTIF :
**CRÉER VOTRE BIBLE
MENTALE 2026/2027**

Un outil personnel pour rester aligné,
reprendre de l'énergie et mesurer
vos progrès tout au long de l'année.



UN OUTIL DE SUIVI, PAS JUSTE UN EXERCICE UNIQUE

Cette Bible est votre fil conducteur 2026/2027 et un support de suivi avec vos managers.
Relisez-la, ajustez-la, faites-en un point régulier pour garder le cap ensemble.



LE JEU : DEVENIR LE ORANGE

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.**

ON VA VOIR **6 ACTIONS**
POUR VOUS AIDER À **DEVENIR LE ORANGE.**

1

UN ENJEU QUI DÉPASSE VOTRE **SIMPLE RÉUSSITE PRO** CETTE ANNÉE



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 ?



EXEMPLES EN VRAC



Savoir attirer l'attention et convaincre.



Diriger une équipe plus tard.



Devenir quelqu'un de patient et persévérant.



Obtenir la maison que je veux.



Réussir une création de startup.



Obtenir un prêt pour concrétiser mes projets.



S'ouvrir la porte d'investissements
plus intéressants.



Trouver l'amour.



Garder ma femme plus longtemps. 😊



**LES INTÉRÊTS PRO ET HORS PRO
SONT HALLUCINANTS.**

2

2^E PRINCIPE : METTEZ DU JEU

c'est votre responsabilité de vous y amuser !

Le jeu transforme la répétition en plaisir et en performance.



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 ?



À VOUS DE METTRE DU JEU !



Placer des mots quasi impossibles
(ex : "licorne", "miracle", "dernier espoir").



Tester une approche spécifique pendant 2 jours
(message, canal, accroche, ton, heure...).



Celui qui fait le mieux l'attitude d'un
patron qui a de la bouteille.



Défi "premier RDV" :
qui en décroche le plus en 24h ?



Challenge "originalité" :
la meilleure accroche du jour gagne.



Concours du meilleur voice / message vocal.



La journée "zéro filtre" : oser, tester,
sortir des sentiers battus.



Top 3 des plus belles objections retournées.



Le vendredi : on partage nos wins
et nos galères (avec le sourire !).

Le fun d'aujourd'hui, les résultats de demain !



À ÉCRIRE DANS VOTRE BIBLE



Cette année,
je prends la responsabilité de mettre
du jeu dans ma prospection en :

- ☒ Le jeu que je lance :
- ☒ Le rythme choisi :
- ☒ L'objectif visé :



3

3^E PRINCIPE : L'ART DE L'AUTO-FORMATION

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



POSEZ-VOUS LA QUESTION



Quels sont les 3
prochaines compétences
prioritaire que
je veux travailler ?



VOS 2 RESPONSABILITÉS CLÉS

1 AVOIR UN PLAN

- ✓ Définir vos priorités
- ✓ Choisir vos actions clés
- ✓ Prévoir vos indicateurs



2 CONTRÔLER SON APPLICATION

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

★ EXEMPLES :

- Principes d'or (attitude)
- Erreurs dramatiques à éviter
- Automatismes / réflexes
- Analyse du "bien / moins bien"
- Poser les bonnes questions
- Lire entre les lignes
- Faire dire les choses
- Remuer la plaie (SPIN)

...



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 D'AVANCER

Seul, on va plus vite. Ensemble, on va plus loin.
L'équipe est votre carburant sur le marathon.



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

elle vous aide
à encaisser
et durer.



UN ACCÉLÉRATEUR

la prof de des résultats
et des revrrus dans
autres pour aller plus
vite.



UN RAPPEL

L'équipe vous rappelle
votre objectif quand
la fatigue floure
vos-choix.



UN TREMPLIN

elle transforme l'énergie
des autres pour élever
votre 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



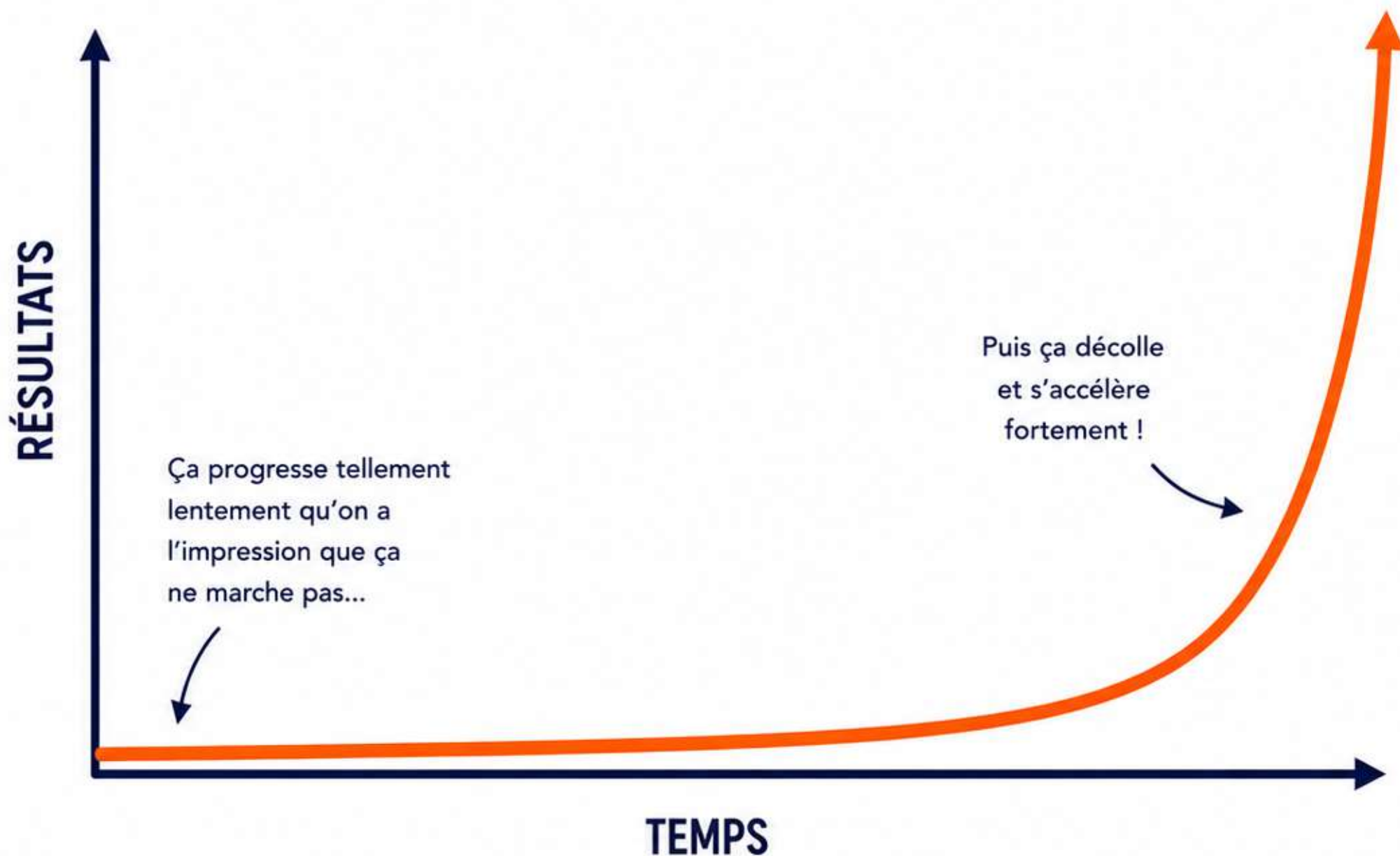
Quand j'aurai envie de lâcher,
je ne resterai pas seul.
Je vais :



5

LA MAGIE DE L'EFFET CUMULÉ

De petits pas constants aujourd'hui créent des résultats extraordinaires demain.



À ÉCRIRE DANS VOTRE BIBLE



Qu'allez-vous faire tous les jours pour que l'effet cumulé joue en votre faveur ?

EXEMPLES :

- Choisir une compétence par jour à appliquer ?
- Un chiffre de nombre d'appel sans exception sur 30 jours d'affilée ?
- Lire ou écouter 15 minutes chaque jour sur un sujet clé ?
- Noter 3 apprentissages ou prises de conscience chaque jour ?
- Relire et ajuster mon plan chaque soir (5 minutes) ?
- ...

6

6^E PRINCIPE : APPRENEZ À DEVENIR BÊTE. ET RIEZ DE ÇA.

Arrêtez de réfléchir 90% du temps. **Appliquez, répétez, progressez.**

La bêtise appliquée bat toujours l'intelligence qui hésite.



L'ennemi, c'est
la sur-réflexion.
Le jeu, c'est d'en
faire une force.



POSEZ-VOUS LA QUESTION



**À VOTRE AVIS,
CELUI QUI EST BÊTE, IL FAIT QUOI QUAND...**

- ✓ il a perdu un deal important ?
- ✓ il n'a pas envie ?
- ✓ il reçoit une objection difficile ?
- ✓ il n'a pas de réponse ?
- ✓ il se sent découragé ?
- ✓ il doute de lui ou de son offre ?
- ✓ il a une journée de retard dans son plan ?
- ✓ il veut progresser plus vite ?
- ✓ il ne sait pas par où commencer ?



À ÉCRIRE DANS VOTRE BIBLE



Ma règle de bêtise appliquée en prospection :

“

”



**L'ENNEMI, C'EST LA SUR-RÉFLEXION.
LE JEU, C'EST D'EN FAIRE UNE FORCE.**



CLARTÉ



SIMPLICITÉ



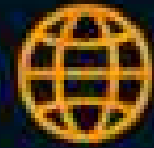
ACTION



RÉPÉTITION



RÉSULTATS



www.clozingsystem.com/cosed



LA PRÉSENTATION COSED

Accédez à l'intégralité du support
de la présentation au format **PowerPoint**.



**TÉLÉCHARGEZ LA
PRÉSENTATION PPT**



DES MÉTHODES CONCRÈTES
POUR DES RÉSULTATS DURABLES.
À VOUS MAINTENANT.



BIBLE MENTALE SPÉCIALE PROSPECTION

Vos clés pour performer sur la durée.



Accédez à l'intégralité
de la Bible Mentale
au format **PDF**.



MINDSET

Les fondations
mentales.



FOCUS

Concentration
& discipline.



RÉSILIENCE

Rebondir et
rester solide.



**TÉLÉCHARGEZ
LA BIBLE MENTALE
SPÉCIALE PROSPECTION**



Un contenu structuré et actionnable pour des **résultats durables**.



BIBLIOTHÈQUE D'AUTO-FORMATION

Apprenez. Progressez. **Passez à l'action.**



PODCASTS

Écoutez.
Inspirez-vous.



VIDÉOS

Regardez.
Passez à l'action.



LIVRE

Detecting Selling
Maîtrisez les signaux.
Déterminez. Convincez.



**CONFÉRENCES
VISUELLES**

Visualisez.
Retenez. Agissez.



**ACCÉDEZ À TOUTE
LA BIBLIOTHÈQUE**

RESSOURCES CONCRÈTES. COMPÉTENCES DURABLES.





LA QUESTION
À VOUS POSER
CHAQUE JOUR / SEMAINE :
**COMMENT ÊTRE
UN ORANGE AUJOURD'HUI ?**

