ATELIER “RECOMMANDATION” EN DISTANCIEL

3H POUR EN FINIR AVEC LA PROSPECTION DANS LE DUR

Jean-Christophe Le Blévec

Méthode RDV

ACTIVE TON RÉSEAU. OBTIENS DES RECOMMANDATIONS. OUBLIE LA PROSPECTION DANS LE DUR.

Tu en as assez de prospecter à froid sans retour ?

Tu veux plus de rendez-vous clients mais sans passer ton temps à harceler, publier ou envoyer des messages qui tombent à plat ?

Bienvenue dans la Promo RDV. Il s'agit d'un atelier de co-prospection pensé pour les dirigeants, commerciaux, coachs, consultants et entrepreneurs qui veulent :

- Créer un réseau de partenaires qui parlent d'eux.
- Obtenir des mises en relation qualifiées.
- Bâtir une stratégie de prospection fondée sur la recommandation.

À la fin de cet atelier, tu repars avec :

✅ Des contacts utiles
✅ Des rendez-vous potentiels
✅ Un réseau actif qui continue après l'événement

Méthode RDV

LA MÉTHODE RDV OUVRE SES PORTES : BIENVENUE DANS L'ÉCOLE DU RÉSEAU

Chaque session démarre par un atelier à distance :
La Promo RDV, c'est un petit groupe d'entrepreneurs qui se rencontrent en ligne pour apprendre à créer des liens professionnels puissants… et durables.

Pendant 3h, on pitche, on se recommande, on partage nos contacts et nos bonnes pratiques.

Mais surtout : on apprend à travailler ensemble, à rester en contact, et à faire du réseau un vrai levier de business humain et stratégique.

Et ce n'est que le début…
L'atelier lance la dynamique, puis tu poursuis l'aventure à ton rythme grâce à la plateforme de formation en ligne.

UN ATELIER ACTIVABLE PENDANT LEQUEL TU APPRENDRAS À :

- Structurer ton pitch
- Identifier tes bons contacts
- Bâtir ta stratégie de recommandation
- Utiliser LinkedIn sans publier
- Déployer ton plan de co-prospection dans le temps

Et une fois l'atelier terminé ?
Tu avances à ton rythme, après l'atelier en autonomie… mais jamais tout à fait seul.

Tu rejoins une communauté bienveillante et engagée, avec :
✅ Des échanges réguliers entre promos
✅ Des mises en relation continues
✅ Des événements en ligne et en présentiel
✅ Un véritable écosystème de co-prospection

Méthode RDV

VOICI CE QUE TU DÉCOUVRIRAS PENDANT L'ATELIER :

- Les vraies raisons pour lesquelles les clients ne recommandent pas, même quand ils sont satisfaits
- Les erreurs classiques que font 90 % des indépendants au moment de demander des recommandations
- Une méthode simple en 3 étapes pour que chaque client puisse te générer 2 à 3 contacts qualifiés
- Un tunnel email automatique à copier-coller pour relancer la recommandation
- Comment créer un club ambassadeurs et garder le lien avec tes anciens clients dans la durée (visios, déjeuners, relances, attentions…)

Le tout sans forcer, sans script commercial, et avec beaucoup d'authenticité.

En bonus :
Je partagerai un kit de recommandation prêt à l'emploi (modèles de messages, page de recommandation, séquence email à copier-coller).

Méthode RDV

PRÊT À APPRENDRE À TE FAIRE RECOMMANDER PLUTÔT QU'À PROSPECTER ?

Ce que tu vas obtenir grâce à cet atelier :

- Des mises en relation directes avec des partenaires ou clients potentiels
- Un pitch clair et authentique qui donne envie de te recommander
- Un réseau d'apporteurs d'affaires qui pensent à toi spontanément
- Des messages prêts à envoyer sur LinkedIn ou par téléphone
- L'accès à une communauté vivante pour continuer à co-prospecter

Cet atelier est fait pour toi si...

✅ Tu veux des clients, mais pas au prix du harcèlement
✅ Tu préfères la qualité à la quantité
✅ Tu aimes aider et recevoir de l'aide
✅ Tu veux apprendre en faisant
✅ Tu veux un réseau utile, humain et durable

Ce n'est pas pour toi si...

❌ Tu veux des résultats sans rien faire
❌ Tu refuses les outils numériques
❌ Tu préfères rester seul
❌ L'entraide n'est pas dans ton ADN

Méthode RDV

INCLUS AVEC TON INSCRIPTION :

- Accès à la formation complète “La Méthode RDV” en ligne (4 modules)
- Intégration à la communauté apprenante
- Templates & scripts pour LinkedIn, appels, messages vocaux
- Formation incluse visible ici, les accès seront attribués à la fin de l’atelier
- Il est conseillé mais pas obligatoire de faire le parcours apprenant offert avant d’assister à l’atelier : Fabrique un réseau LinkedIn qui te recommande !

Méthode RDV

PROGRAMME DÉTAILLÉ – ATELIER DE 9H À 12H

8h50-9h

- Accueil premier contact informel

9h00-9h15

- Découvre les autres participants grâce à un brise-glace.

9h15-10h

- *Atelier Pitch & Présentation* Travaille ton pitch, reçois des retours, et clarifie ce que tu veux que les autres retiennent de toi.

10h00-10h45

- *Les recommandations clients* Méthode simple en 3 étapes pour obtenir 2 à 3 contacts qualifiés par client. (Tunnel email prêt à l'emploi, club ambassadeurs, kit complet de recommandation à copier-coller…)

Méthode RDV

PROGRAMME DÉTAILLÉ – ATELIER DE 9H À 12H

10h45-11h

☕ *Pause.*

11h-11h45

🔹 *Co-détection d'opportunités* Chacun présente un contact ou un besoin, les autres suggèrent des pistes, des recommandations ou des mises en relation. Tu parles des autres, ils parlent de toi. Mises en relation croisées, rédaction de messages personnalisés à envoyer en sortie d'atelier.

11h45-12h

🔹 *Clôture & Rejoindre la Promo RDV* Tu rejoins la communauté, accèdes à la formation en ligne et repars avec un réseau actif.

Méthode RDV

FOIRE AUX QUESTIONS

Combien de temps dure l'atelier ?
→ 3h en distanciel via ZOOM.

Y aura-t-il un suivi après ?
→ Oui. Tu rejoins une communauté en ligne pour continuer à échanger, progresser et co-prospecter.

Dois-je avoir de l'expérience en réseautage ?
→ Pas du tout. L'atelier est accessible aux débutants comme aux pros.

Méthode RDV

👤 À PROPOS DE L'ANIMATEUR

Jean-Christophe Le Blévec, ancien journaliste devenu entrepreneur et formateur en stratégie de réseau.

🔍 Pendant 18 mois, j'ai galéré dans un club d'affaires sans méthode.

📈 J'ai ensuite créé La Méthode RDV pour permettre à chacun de construire un réseau actif et humain qui génère des clients.

"Une nouvelle rencontre peut changer ta vie. Mais ce qui compte, c'est la grandeur dans la générosité."

— Jean-Christophe Le Blévec

TÉMOIGNAGES :

Jean-Eudes P – Consultant
Un accompagnement très positif ! J'ai obtenu un dossier grâce à la méthodologie. Aujourd'hui, j'utilise LinkedIn de façon ciblée, mes rendez-vous sont plus qualifiés.

Louis-René L – Formateur
Jean-Christophe m'a donné des outils concrets pour me prendre en main commercialement. Une vraie mise en selle.

Claudia F – Consultante
Il a rendu la vente et la prospection accessibles et logiques pour moi, ce qui n'était pas gagné d'avance !

David P – Conseiller immobilier
Un accompagnement utile pour réussir ma transition numérique.

Guillaume C– Photographe
Il a bousculé mes habitudes. Résultat ? Plus de RDV dès la semaine suivante.

Stella H – Conseillère immobilière
J'ai signé un partenariat sérieux avec un acteur local grâce aux conseils reçus. Merci Jean-Christophe !

Marlène P – Mandataire en assurance
Une méthode claire qui aide à se poser les bonnes questions et passer à l'action. Jean-Christophe partage ses bonnes pratiques avec passion.

Audrey S – Mandataire en assurance
Une formation accessible, complète et bienveillante pour améliorer son pitch et obtenir des rendez-vous. Jean-Christophe est passionné et à l'écoute.

Sylvain R – Commercial
Une méthode structurée, concrète et immédiatement applicable. On applique, et ça fonctionne.

Frédéric M – Consultant
Un contenu dense et efficace : mes premiers RDV ont été bien mieux qualifiés.
À suivre à fond pour en tirer le meilleur.

Séverine M – Assistante administrative et commerciale
Jean-Christophe enlève toute pression et assure un vrai suivi.
Grâce à la méthode, j'ai déjà été recommandée à un client.

Méthode RDV

🗓️ PROCHAINE DATE À VENIR :

💻 **23 juin 2025**
https://www.billetweb.fr/passe-a-la-recommandation-4h-pour-en-finir-avec-la-prospection-dans-le-dur4

➡️ Rejoins l'atelier, lance ta stratégie de co-prospection, et décroche tes premiers rendez-vous sans prospection dans le dur.

Tarif 🧨 99 € TTC

Plus d'informations : 06 79 39 59 63

Méthode RDV