Fiche mémo · Leçon 9 · 30 min

Une séquence de relances raisonnable, et le moment de s'arrêter

Une séquence de prospection compte quatre touches au plus en quatre semaines : le premier message, une relance avec un élément nouveau, un appel ou LinkedIn si le canal est permis, un message de clôture. Toute réponse, tout refus, toute absence ou tout départ l'arrête aussitôt ; un silence complet la ferme pour six mois.

Objectifs

- Construire une séquence de quatre touches dont chacune apporte un élément nouveau
- Décider, devant chaque réponse, si la séquence s'arrête, se suspend ou se ferme pour six mois
- Faire écrire les relances par l'IA, puis les relire et les envoyer vous-même

À retenir

- Quatre touches au plus en quatre semaines : premier message, relance avec un élément nouveau, appel ou LinkedIn si permis, clôture.
- Une réponse, un refus, une absence ou un départ arrêtent ou suspendent la séquence aussitôt ; la suite se fait à la main.
- Une opposition va le jour même dans la liste d'opposition, consultée avant chaque envoi, pour toujours.
- Un silence complet ou un « non » ferme le compte pour six mois ; au réveil, il faut un signal neuf et une nouvelle fiche.
- La relance est écrite avec l'IA, relue et envoyée par vous le jour même : programmez le rappel, pas l'envoi.

Une séquence de quatre touches en quatre semaines

J0	J+4 à J+6	J+12	J+21 à J+25	Ensuite
Premier message	**Relance avec un élément nouveau**	**Appel ou LinkedIn**	**Message de clôture**	**Sommeil de six mois**
Signal, hypothèse, preuve, demande faible, 60 à 120 mots.	Dans le même fil, 40 à 70 mots, un fait ou une ressource de plus.	Seulement si le canal est permis pour cette personne.	Vous dites que vous n'écrirez plus à ce sujet, porte ouverte.	Aucun envoi ; le compte attend un signal neuf.

Repères de l'opinion du cours, à ajuster d'un ou deux jours. Toute réponse, tout refus, toute absence longue ou tout départ arrête la frise.

La demande à recopier

Demande à recopier **Écrire les trois touches suivantes d'une séquence**

```
Tu aides [prénom], [fonction] d'une entreprise de [secteur] de [effectif] personnes à [ville].
Voici notre premier message, envoyé le [date] : [collez le message].
Voici la fiche compte : [collez les cases 3 à 7, sans adresse ni numéro].
Éléments nouveaux dont nous disposons : [un second fait sourcé de la fiche] ; [une ressource utile que nous pouvons envoyer].
Écris les trois touches suivantes :
1. Relance à J+5, dans le même fil, 40 à 70 mots, avec un seul élément nouveau.
2. Trame d'appel de deux minutes à J+12 (ouverture conforme, une question, la proposition de la ressource), ou, si je te le précise, message d'invitation LinkedIn sans argumentaire.
3. Message de clôture à J+23, 30 à 50 mots : nous n'écrirons plus à ce sujet, la porte reste ouverte.
Interdits : « je reviens vers vous », « avez-vous vu », « petit rappel », « sans réponse de votre part », « dernière chance », faux « RE : », reproche, culpabilisation, tout fait absent de la fiche.
```

Note : Relisez chaque touche le jour où elle part, pas le jour où l'IA l'a écrite : entre-temps, la personne a peut-être répondu.

Les erreurs fréquentes

L'erreur, et pourquoi elle coûte	La correction
Relancer avec « je reviens vers vous » ou « avez-vous vu mon message ? ». Ces formules n'apportent rien et font porter au lecteur la charge de votre attente. Elles sont la signature des séquences automatiques que vos prospects ont appris à ignorer.	Apportez un élément nouveau à chaque relance : un second fait sourcé, une ressource utile, une question plus précise. Restez dans le même fil.
Programmer les quatre touches à l'avance dans un outil qui les envoie seul. La personne répond, part en congé ou quitte son poste entre-temps, et la touche suivante part quand même. C'est le défaut le plus fréquent des séquences automatiques, et le plus mal vécu.	Programmez le rappel, pas l'envoi : mise en attente du fil ou tâche datée. Le jour venu, vérifiez l'absence de réponse, relisez et envoyez vous-même.
Remettre chaque mois dans la séquence les contacts qui n'ont pas répondu. Un silence après quatre touches est une réponse. Recommencer le cycle chaque mois transforme une prospection en harcèlement et fait monter les signalements comme spam.	Fermez le compte six mois au moins ; au réveil, ne le reprenez qu'avec un signal neuf et une nouvelle fiche.
Traiter « pas intéressé » ou « retirez-moi » comme une objection à travailler. Un refus n'est pas une objection. Insister après un refus explicite ne fait jamais signer et peut valoir une plainte ; une opposition non respectée est un manquement.	« Pas intéressé » : sommeil de six mois, ou opposition si vous hésitez. « Retirez-moi » : liste d'opposition le jour même et confirmation en deux phrases.