

*halo*

# L'IA AU SERVICE DE LA PROSPECTION

*Comment générer plus de leads en moins de temps*

KP Formations d'Affaires · 26 mars 2026



*Combien de temps par semaine  
consacrez-vous à chercher  
de nouveaux clients?*

Moins de 2h

2 à 5h

5 à 10h

Plus de 10h

 *Notez votre réponse.*

# Plan de la conférence

---

**01 / Ce que l'IA peut faire concrètement**

**02 / Générer des leads avec l'IA**

**03 / Qualifier et nourrir ses leads**

**04 / Démo live : construire un prompt ensemble**

**05 / Synthèse + ressource gratuite**

01 /

# CE QUE L'IA PEUT FAIRE CONCRÈTEMENT

*Démystifier avec des attentes réalistes*

# L'IA, c'est quoi en pratique?

---

01 /

## Ce que l'IA N'EST PAS

- ✗ Un employé autonome qui fait le travail sans votre intervention
- ✗ Un génie qui devine tout le contexte et votre intention derrière le message
- ✗ Un remplacement de votre jugement et de votre expérience

## Ce que l'IA EST

- ✓ Un assistant qui produit un brouillon rapide
- ✓ Un outil que VOUS dirigez avec vos instructions
- ✓ Un accélérateur : plus le prompt est précis, meilleur est le résultat

*L'IA donne un premier jet. Vous ajustez, personnalisez, et retournez à l'IA pour itérer.*

# 3 utilisations immédiates pour prospecter

---

01 /

## *Rédiger*

Obtenir des ébauches structurées

Publications, descriptions d'annonces, courriels.

L'IA donne un premier jet, vous le retravaillez et le personnalisez.

L'info doit être là et bonne.

## *Qualifier*

Faire sa recherche plus vite

Portrait d'entreprise, actualités récentes, angles de conversation.

En 5 minutes, vous avez un briefing de 45 minutes.

## *Organiser*

Structurer ses suivis

Planifier ses relances, préparer des séquences de courriels.

L'IA bâtit la structure, vous personnalisez chaque message.

# Les outils accessibles aujourd'hui

---

01 /

## **ChatGPT / Claude**

Brouillons, recherche, préparation de rencontres, variantes de textes publicitaires

## **Meta Ads**

L'IA vous aide à rédiger vos accroches et variantes de texte d'annonce, vous testez et gardez ce qui marche

## **Votre CRM**

Prospects (Centris), LionDesk, Follow Up Boss, CRM RE/MAX, HubSpot, Zoho, Salesforce et alouette : l'IA nourrit ce que vous mettez dedans

## **Canva**

Visuels rapides à partir de vos textes, gabarits adaptés par plateforme

*La plupart de ces outils ont des versions gratuites. L'important, c'est comment vous les utilisez.*

02 /

# GÉNÉRER DES LEADS AVEC L'IA

*De la visibilité à la conversion*

# Vos pubs performent autant que votre texte

---

02 /

## 1 L'accroche

L'IA génère 5 à 10 variantes d'accroches.

Vous choisissez les meilleures, vous testez.

## 2 Le corps du texte

Donnez votre offre, votre cible, vos contraintes.

L'IA structure un texte clair avec appel à l'action.

## 3 Les variantes

Demandez des angles différents : urgence, bénéfice concret, témoignage.

Testez en A/B.

*Cas réel HALO – Promoteur immobilier, Laval*

**90 prospects qualifiés en 30 jours · 6,55 \$ / lead**

Variantes de texte ciblées + stratégie d'audiences

# Votre contenu doit rester le vôtre

---

**Le piège ultime** : tout le monde utilise l'IA → tout le monde publie le même contenu générique → vous devenez invisible.

## L'approche : l'IA structure vos idées ( inventer)

- ✓ Partez de VOS expériences, VOS cas, VOS opinions
- ✓ Demandez à l'IA d'organiser, reformuler, raccourcir
- ✓ Ne demandez jamais de créer à partir de rien

## Pièges courants

- ✗ Copier-coller le résultat tel quel
- ✗ Prompt sans contexte personnel
- ✗ Contenu qui pourrait être celui de n'importe qui

*L'IA est un assistant d'écriture, pas un auteur. Partez de vous, l'IA structure.*

# Mesurez les conversations, pas les *likes*

---

## *Vanity metrics*

- Likes
- Nombre de followers
- Impressions
- Portée

## *Métriques d'affaires*

- **Messages reçus en privé**
- **Appels et rendez-vous bookés**
- **Formulaires remplis**
- **Clients signés**

*Un post avec 30 likes qui génère 3 appels vaut plus qu'un post avec 500 likes et zéro conversation.*

03 /

# QUALIFIER ET NOURRIR SES LEADS

*Structurer sans perdre l'humain*

# Séquences de suivi assistées par l'IA

03 /

## Jour 1 - Avant le contact

### *Préparer son approche*

L'IA vous fait un portrait rapide : secteur, enjeux, actualités récentes.

Vous arrivez avec un angle, pas un script.

## Jour 3 - Après le premier échange

### *Personnaliser sa relance*

L'IA rédige un brouillon de suivi basé sur ce qui s'est dit.

Vous ajustez le ton et les détails.

## Jour 7 - Si pas de réponse

### *Relancer avec un prétexte concret*

L'IA trouve un contenu pertinent (article, stat, actualité du secteur) pour relancer naturellement.

Ça distingue immédiatement du « je voulais faire un suivi ».

*L'IA structure votre approche. Le contact, lui, reste humain, du début à la fin.*

# Le défi : structurer sans perdre l'humain

---

03 /

## *Se prête bien à l'IA*

- ✓ Recherche et synthèse d'information
- ✓ Rédaction de brouillons
- ✓ Variantes de textes et d'accroches
- ✓ Organisation et planification

## *Doit rester humain*

- ✗ Le jugement stratégique
- ✗ La relation et l'écoute
- ✗ Le ton personnel
- ✗ La décision finale

« *L'IA accélère. Vous validez, sélectionnez, contextualisez et livrez. C'est cette chaîne qui fait la différence. »*

04 /

# DÉMO LIVE

*On construit un prompt ensemble, en direct*

# Le framework à 9 variables *halo*

04 /

**1** **Rôle** Qui est l'IA dans ce contexte?

**2** **Cible** À qui on parle?

**3** **Objectif** Qu'est-ce qu'on veut obtenir?

**4** **Contexte** Quel est le marché / secteur?

**5** **Ton** Formel, conversationnel, direct?

**6** **Format** Courriel, post LinkedIn, script?

**7** **Contraintes** Longueur, mots à éviter?

**8** **Exemples** Donner un modèle à l'IA

**9** **Itération** Demander des variations

*Plus votre instruction est précise, moins vous retravaillez.*

# Le framework à 9 variables *halo*

---

04 /

*Sophie Tremblay (fictive)*

- Courtière immobilière, Rive-Nord de Montréal
- Spécialisée premiers acheteurs 25-35 ans
- Objectif : publication LinkedIn → demandes d'info

*Ce qu'on va faire en direct*

1. Prompt « mauvais » → résultat générique
2. Prompt structuré (9 variables) → résultat ciblé
3. Itération : 3 variantes d'accroches

## **Prompt vague**

« Écris-moi un post LinkedIn pour un courtier immobilier »

## **Prompt structuré**

« Tu es rédacteur immobilier.  
Cible : 25-35 ans, Rive-Nord.  
Ton : direct et chaleureux... »

# 3 *points à retenir*

01 9 étapes + la fonction vocale = 1 prompt optimal  
*Parlez à l'IA comme à un collègue, puis peaufinez son ébauche.*

02 L'IA vous aide à mieux vous préparer, mais la relation doit toujours rester humaine.  
*Tout le monde aime l'utiliser, mais personne n'aime recevoir un «message robot».*

03 Votre cimetière des opportunités devient le buffet de votre concurrent.  
*L'IA peut vous aider à faire un suivi en 2 minutes, alors plus d'excuse!*

# Votre ressource gratuite

---



*Copiez, collez, prospectez!  
10 prompts IA prêts à utiliser*

Scannez le code · Entrez vos infos · Téléchargez votre PDF

*halo*

**Malory Lepage**

Présidente, stratégie et développement  
**halostrategie.com**

