

## Checklist : Reussir votre Icebreaker en Prospection Commerciale

Utilisez cette checklist pour structurer vos prises de contact et maximiser l'impact de vos icebreakers en prospection commerciale.

1. Avant tout : clarifiez votre objectif de prospection.
2. Recherchez des infos personnalisées sur votre prospect (actualité, profil, entreprise...).
3. Choisissez le bon type d'icebreaker : contextuel, personnel ou original.
4. Appliquez la règle des 3P : Pertinence, Personnalisation, (encore) Pertinence.
5. Adaptez l'icebreaker au canal utilisé (email, téléphone, LinkedIn...).
6. Rédigez une accroche claire, humaine et engageante.
7. Évitez les phrases génériques, trop familières ou hors-sujet.
8. Intégrez l'icebreaker dans une séquence multicanale cohérente.
9. Analysez les résultats (ouvertures, réponses, retours à chaud...).
10. Constituez une bibliothèque d'icebreakers testés et validés.
11. Améliorez continuellement vos accroches à partir des retours du terrain.