

LE KIT D'APPELS SPONSORS

Décrocher des rendez-vous en 2 minutes

Document complet et prêt à imprimer pour les clubs de pétanque : préparation, scripts, objections, relances et suivi.

Auteur : Paquita - PetanqueLand.fr

Spécial clubs de pétanque (associations) - méthode terrain, simple et efficace

Objectif : obtenir un **rendez-vous physique** (ou visio) avec un artisan / commerçant / PME locale. Au téléphone, on ne vend pas un pack : on vend **15 minutes** de rencontre.

Mode d'emploi (3 règles)

- 1) **Préparez** vos chiffres (licenciés, concours, portée Facebook) et un pack simple (Bronze/Argent/Or).
- 2) **Restez court** : 30 à 60 secondes avant de proposer un créneau.
- 3) **Relancez** : 60% des rendez-vous se gagnent à la 2e ou 3e tentative (sans harceler).

1. Préparation avant d'appeler (check-list)

Élément	À faire	Votre note / preuve
Nom + activité + adresse + téléphone de l'entreprise	■	
Décideur visé (patron, gérant, responsable com)	■	
Pourquoi eux (lien local, clientèle, valeurs)	■	
Chiffres club (licenciés, concours/an, audience)	■	
1 support premium dispo (entrée/buvette/terrain central)	■	
Votre proposition de RDV (2 créneaux)	■	
Email prêt pour envoyer le mini-dossier après l'appel	■	

Mini-phrase de personnalisation (à écrire avant l'appel)

« Je vous appelle parce que vous êtes à **deux minutes du boulodrome** et que beaucoup de nos licenciés sont aussi vos clients. On cherche un partenaire local visible sur nos concours. »

2. Le script cœur (60 secondes) - à lire mot pour mot

Étape	Texte prêt à dire (vous vouvoyez)	À personnaliser
Ouverture	Bonjour Monsieur/Madame [Nom], je suis [Prénom Nom] du club de pétanque [Club] à [Ville]. Est-ce que je vous dérange 30 secondes ?	Nom : _____
Pourquoi j'appelle	Je vous appelle car nous mettons en place des partenariats locaux pour financer notre saison, et nous privilégions des entreprises de proximité.	Raison locale : _____
Preuve rapide	Notre club regroupe environ [X] licenciés et nous organisons [X] concours/événements sur la saison. Il y a une vraie fréquentation locale (buvette, public, familles).	X = ____ / X = ____
Positionnement	On a des formules simples (Bronze/Argent/Or) avec visibilité terrain + réseaux sociaux. Mais je ne veux pas vous vendre au téléphone.	Support premium : _____
Demande (RDV)	Je souhaite juste vous présenter ça en 15 minutes et voir si cela peut servir votre activité. Est-ce que vous seriez disponible [Jour/Heure 1] ou [Jour/Heure 2] ?	Créneaux : _____ / _____
Clôture	Parfait. Je vous envoie un mail de confirmation avec une page de résumé et je vous retrouve [jour/heure]. Merci beaucoup.	Email : _____

Variantes ultra-courtes (quand on vous coupe)

Situation	Phrase efficace (10 secondes)
Gérant pressé	Je vous prends 10 secondes : on cherche un partenaire local visible sur nos concours. Je ne vends pas au téléphone, je propose juste 15 minutes. Plutôt mardi 8h30 ou jeudi 18h ?
Secrétariat / accueil	Bonjour, j'appelle pour proposer un rendez-vous partenariat local (club de pétanque). Qui est la bonne personne pour en parler, et quand puis-je la rappeler ?
« Envoyez un mail »	Avec plaisir. Pour que ce soit utile, je vous propose 10 minutes pour vous expliquer les supports terrain. Je vous cale un créneau rapide et je vous envoie le mail juste après.

3. Objections : réponses prêtes (sans se justifier)

Objection	Réponse courte (calme)	Relance vers RDV
C'est trop cher	Je comprends. Justement, on a plusieurs niveaux, et on ajuste à votre budget.	On en parle 15 minutes, et vous me dites ce qui vous convient : mardi ou jeudi ?
On a déjà donné / déjà des sponsors	Parfait, ça prouve que vous soutenez le local. Notre idée est complémentaire, avec une visibilité différente (terrain/buvette/finales).	Je vous montre en 15 minutes et vous décidez. Quel créneau vous arrange ?
La pétanque, ce n'est pas assez jeune	Justement, la pétanque touche les familles, les actifs du coin et les habitués : c'est de la visibilité de proximité très stable.	Je vous montre nos chiffres et nos supports terrain. Plutôt fin de journée ou matin ?
Pas de budget cette année	Je comprends. On peut commencer petit, ou préparer un partenariat pour la prochaine saison.	On se voit 15 minutes, et je vous propose une option simple à réserver.
Je n'ai pas le temps	Je fais simple : 15 minutes chrono, un seul support premium et une formule claire.	Je viens à vous (sur place) : mardi 8h30 ou jeudi 18h ?

Conseil terrain : ne débattiez pas. Répondez **en une phrase**, puis revenez immédiatement sur la proposition de rendez-vous (deux créneaux précis).

4. Messagerie, email et relance (pack complet)

4.1 Message vocal (15 secondes)

« Bonjour Monsieur/Madame [Nom], [Prénom Nom] du club de pétanque [Club] à [Ville]. Je vous appelle pour un partenariat local très simple. Je ne vends pas au téléphone : je propose juste 15 minutes de présentation. Vous pouvez me rappeler au [Téléphone] ou répondre au mail que je vous envoie. Merci, bonne journée. »

4.2 Email de suite après appel (copier-coller)

Objet	Contenu
Partenariat local - 15 minutes de présentation	Bonjour Monsieur/Madame [Nom], Merci pour votre temps au téléphone. Comme convenu, je vous envoie un résumé : - Club de pétanque [Club] à [Ville] : [X] licenciés, [X] événements/an - Visibilité locale : terrain / buvette / affiches / publications Facebook / annonces micro - Formules simples : Bronze / Argent / Or (adaptables) Je vous propose un rendez-vous de 15 minutes : [Créneau 1] ou [Créneau 2]. Cordialement, [Prénom Nom] - [Fonction] [Téléphone] - [Email] Club de pétanque [Club]

4.3 Relance J+3 (courte)

« Bonjour Monsieur/Madame [Nom], je me permets une petite relance suite à mon message. Je vous propose toujours 15 minutes pour vous présenter nos partenariats locaux. Plutôt [Créneau 1] ou [Créneau 2] ? »

5. Feuille de suivi des appels (mini-CRM papier)

Utilisez cette grille pour ne pas perdre vos relances. Une prospection sérieuse = un suivi simple.

Entreprise	Contact	Téléphone	Statut	Prochaine action	Date
_____	_____	_____	■ Appel ■ Message ■ Mail ■ RDV ■ Non /		
_____	_____	_____	■ Appel ■ Message ■ Mail ■ RDV ■ Non /		
_____	_____	_____	■ Appel ■ Message ■ Mail ■ RDV ■ Non /		
_____	_____	_____	■ Appel ■ Message ■ Mail ■ RDV ■ Non /		
_____	_____	_____	■ Appel ■ Message ■ Mail ■ RDV ■ Non /		
_____	_____	_____	■ Appel ■ Message ■ Mail ■ RDV ■ Non /		
_____	_____	_____	■ Appel ■ Message ■ Mail ■ RDV ■ Non /		
_____	_____	_____	■ Appel ■ Message ■ Mail ■ RDV ■ Non /		
_____	_____	_____	■ Appel ■ Message ■ Mail ■ RDV ■ Non /		
_____	_____	_____	■ Appel ■ Message ■ Mail ■ RDV ■ Non /		

6. Objectifs chiffrés (réalistes pour un club)

Indicateur	Objectif	Votre résultat
Appels passés / semaine	10 à 20	_____
Rendez-vous obtenus / semaine	1 à 3	_____
Taux de conversion appels → RDV	10% à 20%	_____
Relances par contact	2 à 4	_____

Étape suivante : combinez ce kit avec la **Pyramide des Offres** et la **Calculatrice UVL** : vous aurez des prix défendables + un discours clair + un suivi. C'est la recette pour obtenir des RDV et signer.