**Réunion du mardi 14 mai 2019 : Conseils et bonnes pratiques de prospection**

**Exposé de Hugues de Maisonneuve (M06)** : Hugues présente un exposé de son activité en deux parties,

* Conseils et bonnes pratiques de prospection
* Reconversion dans l’univers du champagne

Hugues précise ses 3 activités : le fundraising (niche de marché), l’enseignement, vin et gastronomie.

Concernant les bonnes pratiques de la prospection, Hugues rappelle que 100% des missions viennent du réseau et de la prospection « dans le dur ». Ses bonnes recettes sont par exemple de consacrer son lundi au brain-storming, réflexion sur son fichier Excel de 250 à 300 noms et de son vivier des 10 top sponsors.

Son mantra est le suivant : « Pour que les gens pensent à vous, il faut penser à eux ». Les autres jours de la semaine sont donc consacrés à une séquence d’envois personnalisés et de relances non agressives s’efforçant de faire un lien avec l’actualité des prospects comme détaillé dans la présentation ci-jointe.