

# Livret d'accueil

---



# BusinessValue®



## **Team Link** - *Formation ciblée sur votre marché*

Nous interrogeons toute l'année les **décideurs B2B français** pour connaître leurs attentes vis-à-vis des commerciaux.

Elles sont **nombreuses** et passionnantes.

Nous formons vos commerciaux sur les **6 compétences clés** attendues par votre marché.

Notre format est **100% interactif** et encourage la coconstruction des réponses pour une progression optimale.

# Une équipe à vos côtés



## Expert LinkedIn & social selling

Auteur du livre '*La petite boîte à outils de LinkedIn*' (Ed. Dunot), Julien s'est spécialisé dans les réseaux sociaux et en particulier **LinkedIn**.

Il vous ouvre la voie pour apprendre à attirer et convertir de nouveaux clients à travers le digital. Sa passion pour l'enseignement l'a conduit à intervenir en tant que **conférencier** dans des écoles digitales.

**Social selling, vente à distance**, Julien vous donnera les meilleurs conseils pour assurer votre **personal** et **company branding** sur la toile.



## Expert vente B2B

Avec **15 années de vente sur le terrain**, Richard a vu l'évolution de la démarche commerciale des entreprises de nombreux secteurs.

Il milite pour une prospection plus respectueuse et axée sur l'intelligence relationnelle.

Expert en **communication physique et digitale** à travers sa chaîne Youtube (5000 abonnés), Richard vous rendra pertinent sur **l'ensemble du cycle de vente**.



## Experte en posture commerciale

Spécialiste du coaching professionnel, Hasnia connaît à la fois les rouages de la gestion de clientèle et les exigences du management d'équipe.

**Formatrice titrée RNCP** et **certifiée DISC** (style comportemental), Hasnia vous aidera à développer vos **soft skills** et à adopter la **bonne posture** en rendez-vous.

Un objectif : rendre vos commerciaux irrésistibles dans leurs relations d'affaires.

## ● Accueil

- L'ensemble de nos ateliers se déroule par visioconférence.  
Un lien de connexion sera transmis par email aux candidats avant le démarrage de la session.

## ● Accompagnement

- L'apprentissage est basé sur l'interaction et la coconstruction des solutions.
- Les sessions de 2h par semaine permettent des tests sur le terrain
- Notre plateforme "*In the pocket*" accompagne vos commerciaux dans leur apprentissage sur le long-terme.

- Le référent fera passer les évaluations à la PSH de façon séparée et individuelle. Leurs mises en place se fera en lien avec l'entreprise client et l'entourage de la PSH.

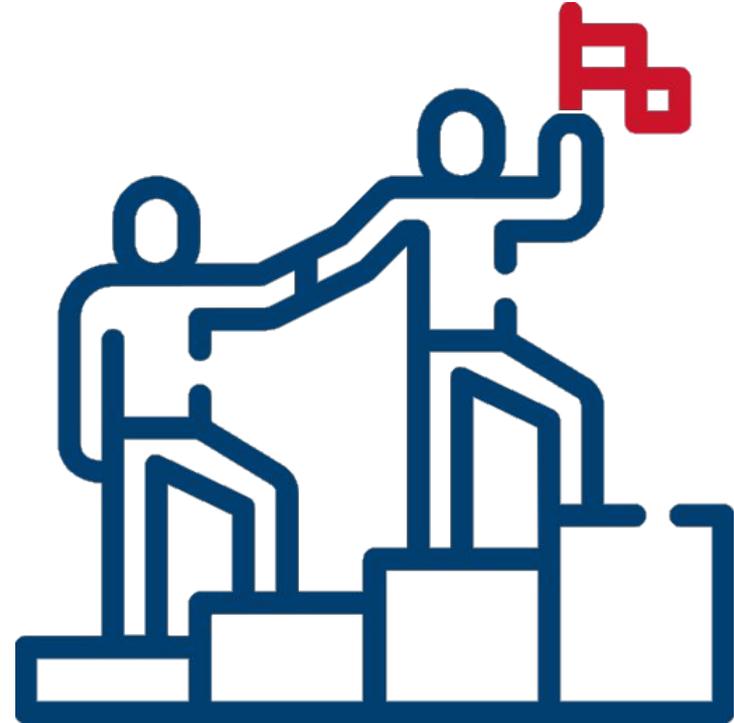
## ● **Durée**

- La durée totale du coaching est de 14 heures sauf accord entre les parties.
- Chaque atelier dure 2 heures.
- Le calendrier est défini d'un commun accord avec l'entreprise cliente.

## ● **Fréquence**

- L'Entreprise cliente et la société Team Link conviennent d'un commun accord de la fréquence des ateliers de formation.

- **Atelier 1** : Adapter son approche commerciale à l'époque
- **Atelier 2** : Élever sa réactivité pour vendre plus
- **Atelier 3** : Asseoir son autorité d'expert/e pour convaincre mieux
- **Atelier 4** : Parfaire son discours pour accroître l'envie d'acheter
- **Atelier 5** : Cibler, mapper et influencer positivement
- **Atelier 6** : Utiliser LinkedIn comme levier d'acquisition
- **Atelier 7** : Ancrage (récapitulatif des points clés)



Notre formation inclut un accès privé à notre plateforme “*In the pocket*”. Il s’agit de **tutoriels vidéos** accessibles sur tout support et permettant de :

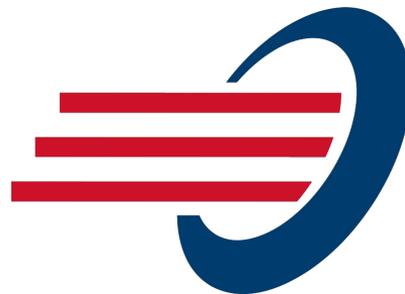
- ★ s’**autoévaluer** et de **revoir** les notions clés de la formation en vidéo
- ★ découvrir des **résumés d’études scientifiques** en vidéos sur la vente B2B moderne
- ★ la **création graphique** (photos/vidéos pour réseaux sociaux)



*Chaque outil est accompagné d'une de nos vidéos explicatives pour s'y familiariser sans frustration.*



Nous publions régulièrement du contenu éducatif sur **LinkedIn**, **Youtube** et l'onglet “**Ebooks**” de notre site :



- **Suivi**

Chaque nouvel atelier débutera par un récapitulatif des points clés de l'atelier. Les candidats pourront poser des questions.

Une session d'ancrage se tiendra en fin de parcours afin de passer en revue l'ensemble des points clés.

- **Evaluation**

Au cours de chaque session, le coach pose des questions permettant d'évaluer la compréhension du contenu. Il évalue sur une note de 5 le niveau de compréhension. Un certificat sanctionnant la réussite de la formation sera transmis aux stagiaires ayant participé à au moins 80% de la durée de la formation.

- **Convocation**

La société Team Link/HighLite définit avec l'entreprise cliente les dates des ateliers de coaching. Elle enverra un lien de connexion visio soit directement au participant, soit via un référent au sein de l'entreprise. La connexion est gratuite.

- **Nom du référent  
pédagogique**

- Richard Rufenach

- **Nom du référent  
administratif**

- Richard Rufenach

- **Organigramme**

**Richard Rufenach**  
Président-Directeur et  
Formateur

**Hasnia  
Muman-Berkhli**  
Cadre et Formatrice

**Julien Pibourret**  
Cadre et Formateur

- **Rémunération**

Les heures de formation sont rémunérées au même titre qu'une heure de travail effectif par la société à laquelle ils appartiennent. Les modules étant diffusés en distanciel, il n'est pas prévu d'offre de restauration ni d'hébergement.

- **Handicap moteur**

La formation étant diffusée par visioconférence, les personnes en situation de handicap moteur peuvent y avoir accès sans contrainte.

- **Handicap visuel**

Le contenu est diffusé en images et en audio. Les participants en situation de handicap visuel pourront suivre le coaching grâce aux échanges verbaux.

- **Handicap auditif**

Le contenu est diffusé en images et en audio. Cependant, l'essentiel des informations est transmis par voie verbale. Les participants en situation de handicap auditif pourront suivre le coaching, mais le contenu sera par conséquent limité.



Notre équipe se tient à votre disposition :

- Par téléphone : **06 24 85 87 57**
- Par email : **equipe@teamlink.coach**
- Via notre site internet :  
**www.teamlink.coach**

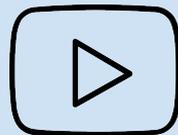
# Merci de votre confiance



**Team Link** (société HighLite) est un organisme de formation certifié **Qualiopi**.

**Nos vidéos, podcasts et actualités**

à suivre sur nos réseaux sociaux :



**Team Link**

**Richard Rufenach**

**Hasnia Muman-Berkhli**

**Julien Pibourret**

HighLite - Team Link

SAS au capital de 3750€

Immatriculée au RCS Paris 909 739 203 00018

Organisme déclaré. Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11756424975 auprès du préfet de la région d'Ile-de-France

141 boulevard Murat - 75016 Paris

Tél : 06 24 85 87 57

Email : [equipe@teamlink.coach](mailto:equipe@teamlink.coach)