

# Livret d'accueil PSH

## IAmélioration





**Le monde B2B évolue, les méthodes aussi.**

Notre formation **IAmélioration** vous permettra de tirer profit de l'intelligence artificielle (chatGPT en tête) pour accélérer et personnaliser davantage vos actions commerciales.

Notre format d'apprentissage est **100% interactif** et amène votre équipe à co-construire les solutions pour une mise en pratique facilitée.

# Une équipe à vos côtés



**Expert LinkedIn  
& social selling**

Avec **15 années de vente sur le terrain et certifié Microsoft IA**, 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 (6000 abonnés), Richard vous rendra pertinent sur **l'ensemble du cycle de vente**.



**Expert en vente, chatGPT prompt engineer (certifié IA Microsoft)**

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.



**Experte management**

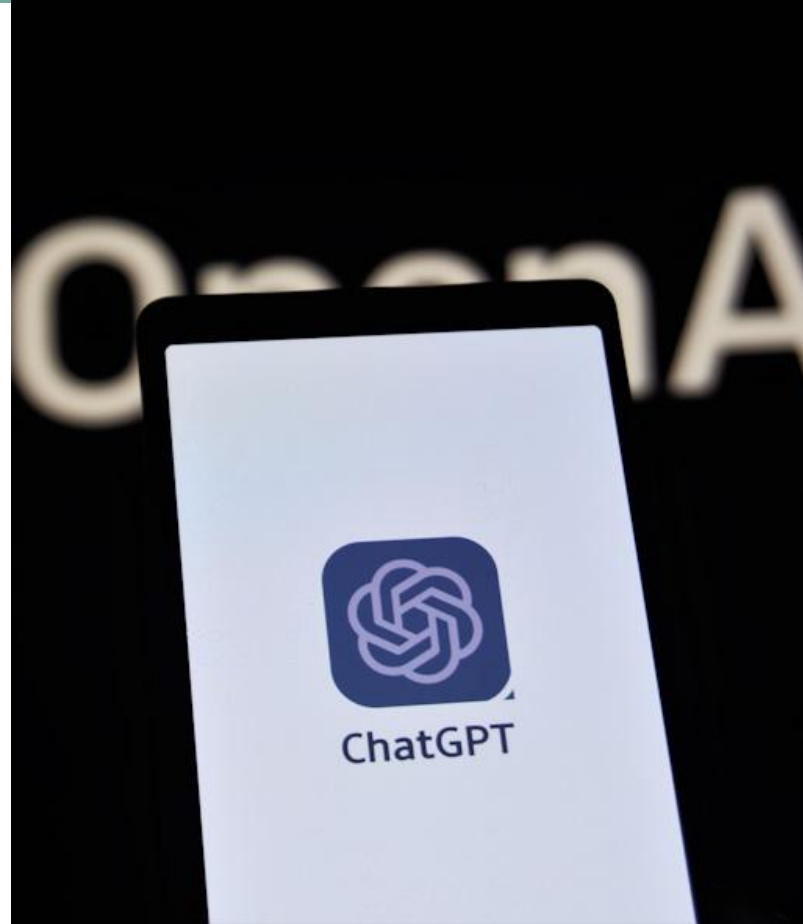
Spécialiste du coaching professionnel, Hasnia connaît à la fois les rouages de la gestion de clientèle et les exigences du management d'équipe.

**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.



- **Atelier n°1 : Ultra-personnaliser**
- **Atelier n°2 : Accélérer**
- **Atelier n°3 : Automatiser**





## ● **Accueil**

- L'ensemble de nos ateliers se déroule par visioconférence, sauf accord différent entre les parties.

Un lien de connexion sera transmis par email à l'entreprise cliente avant le démarrage de la session.

## ● **Accompagnement**

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



## Certificat individuel remis en fin de parcours :



### CERTIFICAT DE RÉUSSITE

Ceci est pour attester que

À Paris, le

**Julien Dupont**

a complété avec succès la formation commerciale **IAmélioration (8h)** incluant les modules suivants :  
*Ultra-personnaliser la relation client ; Accélérer son travail ;  
Automatiser ses tâches.*

**RICHARD RUFENACH**

Co-Directeur et Coach



**Team Link**  
Organisme de formation  
certifié Qualiopi  
Paris 16E  
[www.teamlink.coach](http://www.teamlink.coach)



- Un **référent handicap** sera votre interlocuteur principal. Il s'agit de M. Richard Rufenach (co-directeur et formateur)
- Si votre handicap n'est pas reconnu administrativement, un rendez-vous avec le référent handicap vous sera proposé afin de définir si cette démarche peut vous être utile



- Team Link (HighLite SAS) est ancré au sein d'un réseau de partenaires permettant d'adapter la formation :
  - **le référent d'insertion**
  - **AGEFIPH** (co-construction de la formation, aide au financement des aménagements)
  - **Chambre de commerce et d'industrie (CCIP) de région Paris Île-de-France**
  - **Centre d'action sociale de la Ville de Paris**
  - **Institut national de jeunes sourds (INJS) de Paris**
  - **Préfecture de la région d'Île-de-France**
  - **Région Ile-de-France**
  - **CAP EMPLOI 75 - UNIRH 75**





- 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 des ateliers est de 2 heures.

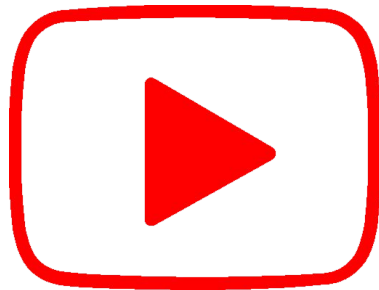
La durée totale de la formation est de 8h. Un aménagement de cette durée pourra être effectué en divisant ce temps par deux.

- **Fréquence**

- L'Entreprise client et la société Team Link conviennent d'un commun accord de la fréquence des ateliers. Celle-ci est souvent hebdomadaire afin d'assurer un temps d'assimilation des informations



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





- **Convocation**

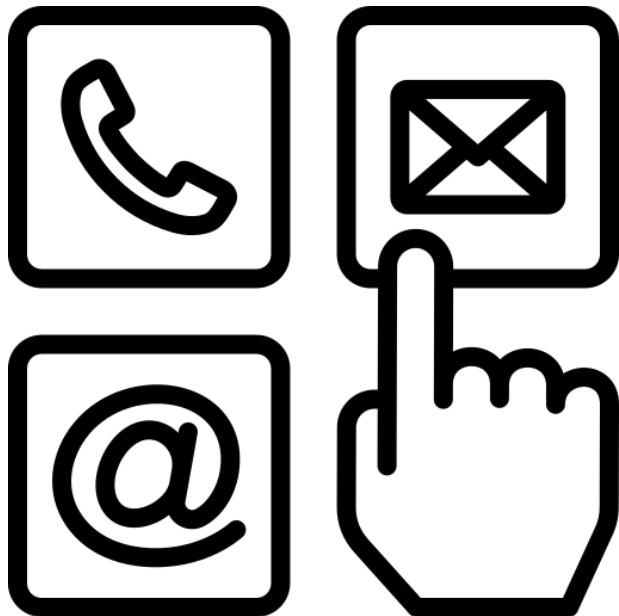
- Team Link définit avec l'entreprise cliente les dates des ateliers de formation. Elle enverra un lien de connexion visio à un référent au sein de l'entreprise.  
La connexion est gratuite.

- **Nom du référent pédagogique**

- Richard Rufenach

- **Nom du référent administratif**

- Richard Rufenach



Notre équipe se tient à votre disposition :

- Par téléphone : **01 89 62 30 72**
- Par email :  
**[equipe@teamlink.coach](mailto:equipe@teamlink.coach)**
- Site internet : **[www.teamlink.coach](http://www.teamlink.coach)**

# Merci de votre confiance



 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

**Team Link** (HighLite SAS) 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 : 01 89 62 30 72

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