

Guide pratique du déroulé de la prestation



Essentielle



Team Link
Formation commerciale
ciblée sur votre marché

Le monde B2B évolue, les méthodes aussi.

Notre formation Essentielle fournit à votre équipe toutes les connaissances nécessaires pour être efficace aujourd'hui. Du 1er point de contact avec les prospects jusqu'à la fidélisation, nous la formons aux méthodes modernes de vente.

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

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 **13 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 (6000 abonnés), Richard vous rendra pertinent sur **l'ensemble du cycle de vente**.



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 : Organiser
- Atelier n°2 : Prospecter
- Atelier n°3 : Qualifier
- Atelier n°4 : Présenter
- Atelier n°5 : Analyser
- Atelier n°6 : Influencer
- Atelier n°7 : Négocier
- Atelier n°8 : Fidéliser
- Atelier n°9 : Digitaliser
- Atelier n°10 : Ancrage (récapitulatif des points clés)



*Notre formation est ouverte à l'ensemble des participants,
aucun prérequis n'est attendu.*

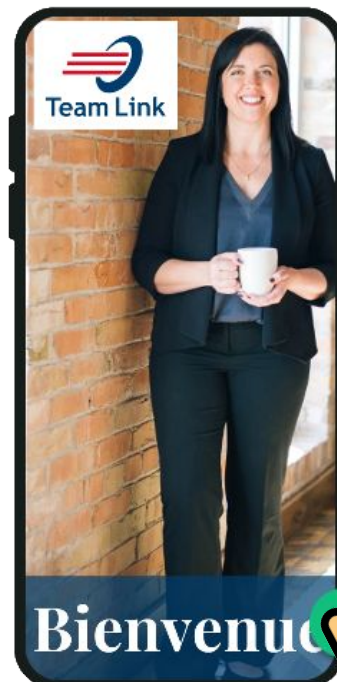
In ze pocket : on embarque avec vos commerciaux !



Notre formation inclut un accès privé à notre appli “*In ze pocket*”. Il s’agit de :

- ★ **quiz** de révision
- ★ d’une **roue des défis** pour passer à l’action
- ★ d’**outils digitaux** de prospection/création graphique avec tutoriel vidéo
- ★ d’**interviews** de décideurs et de commerciaux B2B

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





Un **livret d'accueil** dédié aux participants est accessible librement sur notre site internet. Ils y retrouveront les modalités de la formation concernant notamment :

- l'accueil
- l'accompagnement
- le suivi
- l'évaluation
- la convocation
- le nom des référents pédagogiques et administratifs
- l'organigramme
- la rémunération
- les modalités d'accès des personnes en situation de handicap



Onglet “Livret d'accueil” situé en bas de page de chaque page de notre site internet (<https://www.teamlink.coach/>). Ils peuvent également s'informer via l'onglet CGVU.



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**
- 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 : 01 89 62 30 72

Email : equipe@teamlink.coach