

Devenez l'entreprise de référence sur votre marché.

Nous interrogeons régulièrement 100 acheteurs B2B sur leurs attentes des commerciaux.
Nous coachons les vôtres pour les aligner sur cette vision.





Pour vendre mieux

Dans la tête des acheteurs

La vente consiste à s'adapter aux attentes de ses interlocuteurs. Nous sondons régulièrement un panel de 100 acheteurs B2B pour connaître leurs exigences vis-à-vis des commerciaux.

6 compétences

Les résultats nous ont permis d'identifier les 6 compétences qui font la différence. Nous coachons vos commerciaux sur ces 6 habilités interpersonnelles.

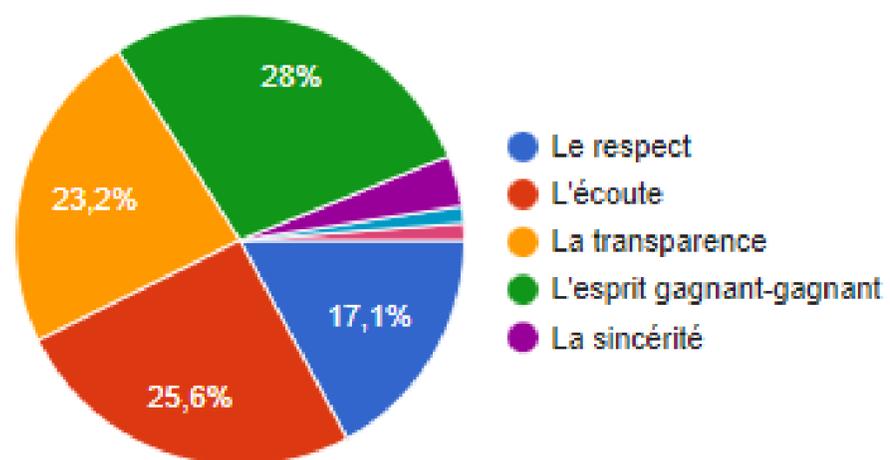
Un coaching 100% interactif

Votre force de vente est au cœur de l'action. Nous fixons les objectifs d'apprentissage et votre équipe coconstruit les solutions. Une méthode optimale pour une assimilation et une progression rapides.

Notre sondage national

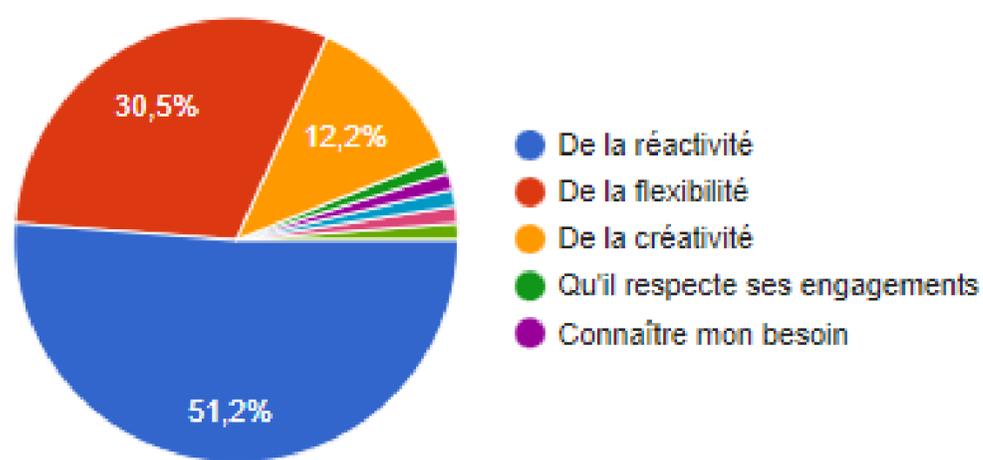
De la PME à l'entreprise du CAC, voici les principaux résultats de notre sondage sur les attentes des acheteurs français.

Sur quelle base doit être fondé l'échange avec le/la commercial/e ?



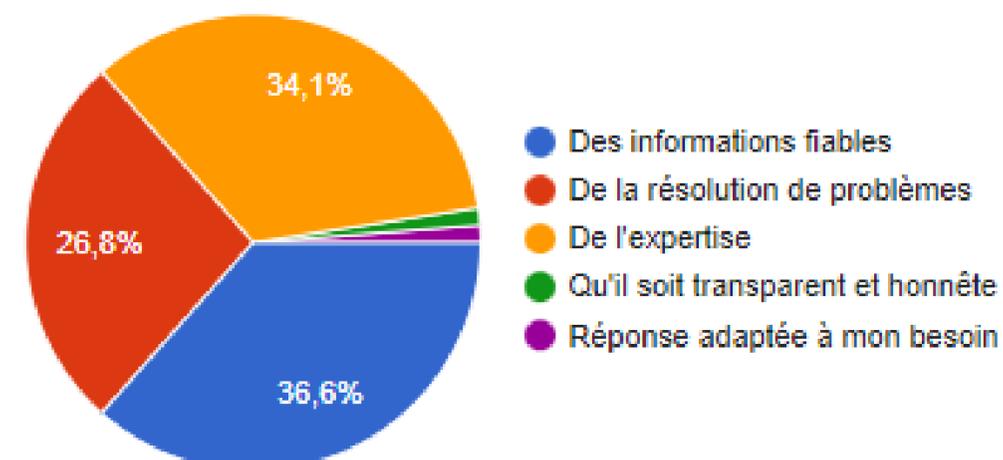
Un climat de confiance

Dans la forme, qu'attendez-vous de lui/elle en priorité ?



Une attitude de conseiller

Dans le fond, qu'attendez-vous de lui/elle en priorité ?



Une approche d'expert

Découvrez tous les résultats sur notre site (www.teamlink.coach)



Scanner ou cliquer

Ils nous ont répondu

Les plus belles structures françaises, privées
et publiques, nous ont confiées leur vision.
Plus de 20 secteurs d'activité représentés.



LVMH





6 ateliers de coaching

Pour faire (re)décoller vos ventes dès aujourd'hui.

Créer un climat de confiance avec ses prospects

Adopter un esprit gagnant-gagnant et une écoute active pour
bâtir des relations pérennes avec le marché.



Devenir le conseiller/e privilégié/e de ses clients

Devenir le/la référent/e de ses clients et gagner les affaires grâce
à une approche collaborative.



Se positionner en expert/e de son secteur

Trouver les solutions adéquates aux problématiques des clients et
se positionner en véritable expert/e.



Performer en rendez-vous en toute circonstance

Faire de chaque discussion un moment d'échange constructif,
avec une approche personnalisée.



User de son influence sociale positivement

Développer son réseau et son influence à bon escient, en droite
ligne avec les valeurs de l'entreprise.



Changer d'échelle grâce au digital

Être présent/e et à l'aise sur les points de rencontre avec vos
cibles et communiquer de manière cohérente.



Des coachs en activité

Team Link est le fruit de la rencontre entre ses trois fondateurs : Hasnia, Julien et Richard.
Trois profils complémentaires et en activité dans leur domaine.



Julien Pibourret

Coach LinkedIn et 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.



Richard Rufenach

Coach en 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.



Hasnia Muman-Berkhli

Coach en posture commerciale

Spécialiste du coaching commercial, 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.

Faites financer votre coaching

**Notre certification Qualiopi
vous permet d'obtenir
un financement intégral
par votre OPCO.**



Le référentiel national Qualiopi témoigne par ailleurs de l'exigence
quotidienne avec laquelle nous conduisons nos ateliers.



Faites-nous part de vos ambitions, nous organisons le reste :

**Prise de rdv
en ligne :**



equipe@teamlink.coach



06 24 85 87 57



www.teamlink.coach