

# Livret d'accueil DISCover





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

Notre formation DISCover fournit à votre équipe toutes les connaissances nécessaires pour être efficace aujourd'hui. Nous apprenons à vos commerciaux à détecter le style comportemental des décideurs et à adapter leur approche commerciale en fonction.

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



## Coach vente B2B, certifié DISC

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



## Coache management, certifiée DISC

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.



## Coach 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**.



- **Atelier n°1** : Se découvrir soi-même à travers le DISC
- **Atelier n°2** : Vendre à un profil rouge
- **Atelier n°3** : Vendre à un profil jaune
- **Atelier n°4** : Vendre à un profil vert
- **Atelier n°5** : Vendre à un profil bleu
- **Atelier n°6** : Cibler les profils DISC sur les réseaux sociaux
- **Atelier n°7** : Ancrage (récapitulatif)





## ● **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.



- Le référent fera passer les évaluations à la PSH de façon séparée et individuelle.

Leur mise 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. En principe, elle est d'un atelier par semaine.

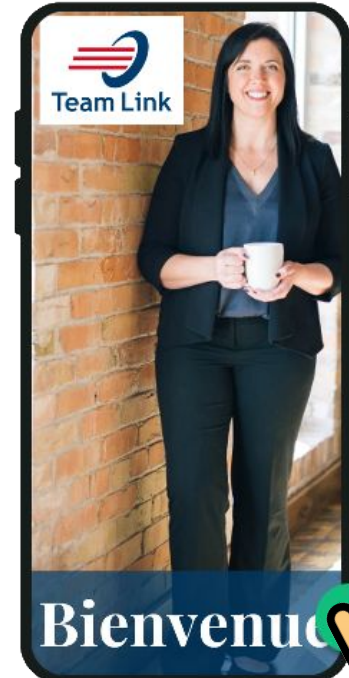
# *In ze pocket* : on embarque avec votre équipe !



Notre formation inclut un accès privé à notre plateforme “*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.*





## Certificat individuel remis en fin de parcours :

 Team Link

### CERTIFICAT DE RÉUSSITE

Ceci est pour attester que

À Paris, le

# Julien Dupont

a complété avec succès la formation commerciale **DISCOVER (14h)** incluant les modules suivants :  
*Identifier mon style DISC ; Vendre à un profil rouge (Dominant) ; Vendre à un profil jaune (Influent) ;  
Vendre à un profil vert (Stable) ; Vendre à un profil bleu (Conforme) ; Cibler les profils DISC sur les réseaux sociaux.*

---

**RICHARD RUFENACH**  
Co-Directeur et Coach



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

Team Link - HighLife  
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'Île-de-France  
141 boulevard Murat - 75016 Paris, tél : 01 89 62 30 72  
Email : [equipe@teamlink.coach](mailto:equipe@teamlink.coach)



- **Suivi**

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

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

- **Évaluation**

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 SAS) définit avec l'entreprise cliente les dates des ateliers de formation. 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 les stagiaires appartiennent. Les modules étant par principe diffusés en distanciel, il n'est pas prévu d'offre de restauration ni d'hébergement.



## ● Handicap moteur

La formation étant diffusée par principe 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.



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





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



**Qualiopi**  
processus certifié



 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)