





Pourquoi?

45%* de satisfaction seulement

En France aujourd'hui, seuls 45% des décideurs B2B sont satisfaits des commerciaux. **Approche commerciale inadaptée, manque de réactivité**, les causes sont nombreuses et occasionnent une **perte de chiffre d'affaires importante**. Team Link fait monter en compétences vos commerciaux et les aide à vendre mieux et plus.

Des sondages ciblés

Nous sondons toute l'année les décideurs français pour comprendre leur vision. Nous avons identifié les **6 compétences prioritaires** qu'ils attendent des commerciaux et formons votre équipe en ce sens pour qu'elle renforce sa pertinence.

Formation SalesTarget®

Notre formation commerciale est **ciblée sur votre marché**. 100% interactive, elle place votre force de vente au cœur des échanges. Avec notre aide, vos agents co-construisent les solutions, garantissant une meilleure rétention et une mise en pratique plus rapide.



Ils nous ont répondus

Les plus belles entités françaises nous ont confié leur vision.

Ce sont au total plus de 500 entreprises et 20 secteurs d'activité représentés.

































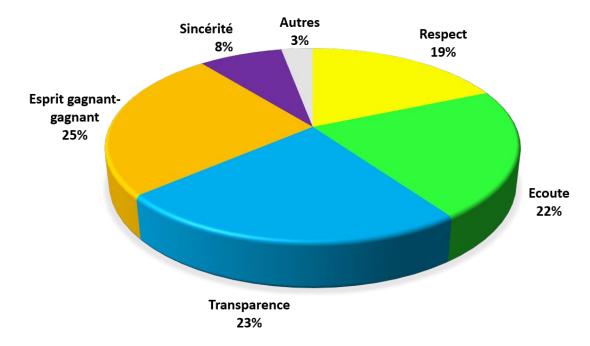




$N^{\circ}1$

Adapter l'approche commerciale

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

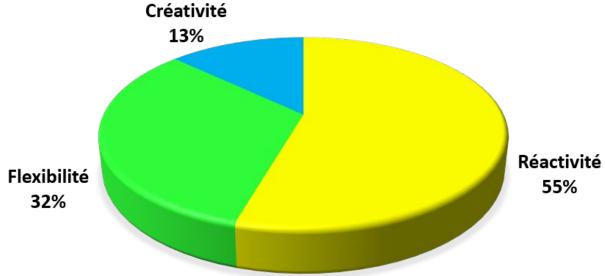






N°2 <u>Augmenter la réactivité</u>

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







N°3 Avoir affaire à un/e expert/e

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

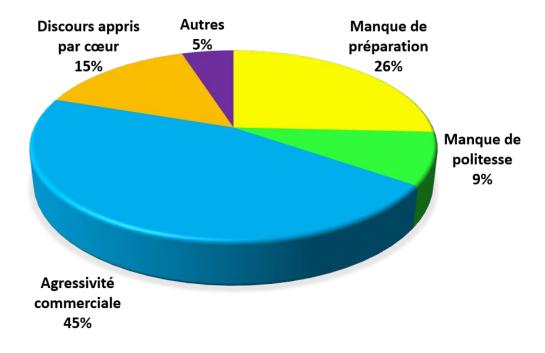






N°4 Personnaliser l'argumentaire

"Qu'est-ce qui vous agace le plus chez un/e commercial/e ?"



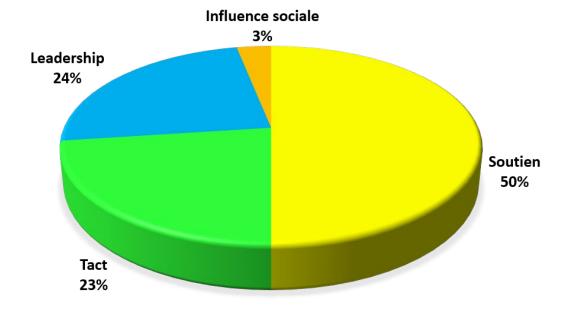




$N^{\circ}5$

Soutenir et influencer positivement

"En termes de relationnel, qu'attendez-vous de lui/elle en priorité ?"

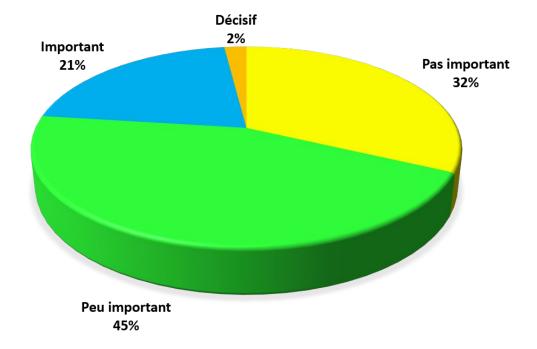






N°6 <u>Etre pertinent/e sur Linkedin</u>

"Le fait qu'il/elle ait une visibilité sur Linkedin est pour vous ?"









Nos 6 ateliers

correspondants aux 6 attentes

- . Adapter l'approche commerciale à l'époque
 - 2. Élever sa réactivité pour vendre plus
- 3. Asseoir son autorité d'expert/e pour convaincre mieux
- 4. Parfaire son discours pour accroître l'envie d'acheter
 - 5. Cibler, mapper et influencer positivement
 - 6. Utiliser Linkedin comme levier d'acquisition

Un apprentissage fractionné pour une meilleure rétention

Chaque atelier dure 2h, à raison d'une session par semaine.

Ce format permet de ne pas surcharger votre équipe d'informations et de lui permettre de tester les méthodes sur le terrain.





Devenez vous aussi...

une "entreprise apprenante"

Vos agents ont chacun une expérience, une vision. L'interaction apportée permet de confronter leurs avis, de s'inspirer et de développer leur créativité. Cela génère de la valeur intrinsèque pour votre entreprise sans coût supplémentaire.

Certificat de réussite 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 **SalesTarget**® **(14h)** incluant les modules suivants :

Adapter son approche commerciale à l'époque / Élever sa réactivité pour élever son chiffre d'affaires /

Asseoir son autorité d'expert/e pour convertir plus / Parfaire son discours pour augmenter l'envie d'acheter /

Cibler, mapper et influencer positivement en vente complexe / Utiliser Linkedin et le digital comme leviers d'acquisition.

RICHARD RUFENACH



Team Link

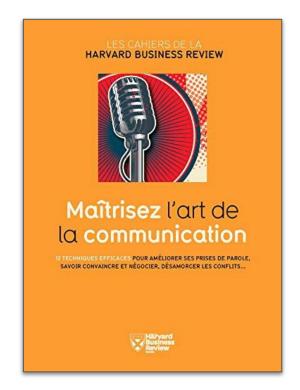
Organisme de formation certifié Qualiopi Paris 16E www.teamlink.coach

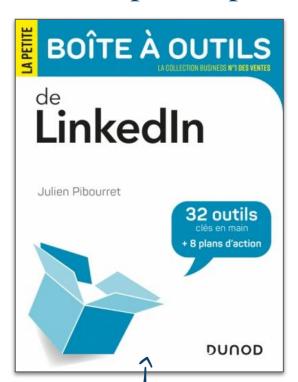
Team Link - HighLite

SAS au capital de 3750C, 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 : 06 24 85 87 57
Email : equipe@teamlink.coach



Livre au choix offert au participant le plus actif :







Dont celui de notre coach LinkedIn, Julien Pibourret

3 coachs en activité





Julien
Pibourret
Expert social selling
Master 2 Marketing
Conférencier et auteur du livre
"La petite boîte à outils de
Linkedin" (Ed. Dunot).



Richard
Rufenach
Expert vente B2B
Master 2 Management
12 ans de vente B2B terrain
(France & Angleterre).



Muman-Berkhli

Experte management

Master 2 Management

Ancienne cheffe des ventes (Darty).

Certifiée DISC.



Faites-nous part de vos ambitions :

Prise de RDV en ligne:





equipe@teamlink.coach



06 24 85 87 57



www.teamlink.coach





Tél: 06 24 85 87 57

Team Link - HighLite