

**Metrics® - Formation prospection commerciale (14h)****Ne vendez plus des dépenses, faites acheter du ROI.**

Une formation sur-mesure et orientée résultats.

Renforcez vos compétences commerciales en parlant rentabilité lors de vos actions de prospection.

Découvrez la puissance du ROI



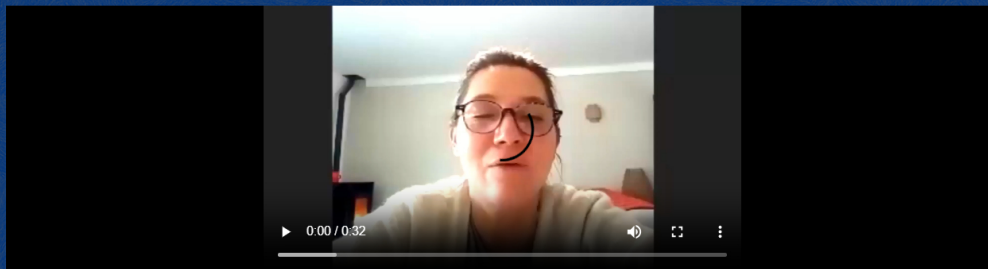
Finançable OPCO, FNE, CPF

Gain|

Perdre une vente ne vient pas du prix, mais d'un manque de **valeur perçue**.

Avec **Metrics®**, notre **formation prospection commerciale**, vos équipes apprennent le calcul du ROI client (CA gagné, économies, notoriété) à chaque étape du **cycle de vente**.

Grâce à des **KPI** et des **indicateurs commerciaux** précis, vos commerciaux prouvent la valeur et concluent sans résistance. Ils cessent de vendre des dépenses, ils font **acheter du ROI**.

Témoignage client**"Une nouvelle approche de la vente."**

Karine, customer success manager

Bénéfices de la formation prospection ROI**• Prospection facilitée**Chaque **démarche de prospection** est axée sur le **retour sur investissement** du client, levant les **objections courantes**.**• Décisions guidées par les KPI**Vos équipes pilotent leur **prospection commerciale** avec des **indicateurs commerciaux** précis. Le ROI est matérialisé et tangible.**• Compétences commerciales renforcées**Vos commerciaux apprennent à chiffrer le **retour sur investissement** et à **vendre de la valeur**.

Réserver un RDV découverte

Ils ont choisi notre formation

Team Link est un organisme certifié Qualiopi basé à Paris depuis 2022



Programme de la formation Metrics® (14h)

Ne vendez plus des dépenses, faites acheter du ROI.

1. Comprendre l'importance du ROI

- Identifier le rôle du **ROI** dans la **prospection commerciale**
- Passer de la vente produit aux **bénéfices client**
- Adopter une posture commerciale orientée **valeur** et **rentabilité**

2. Calculer le ROI de ses clients

- Calculer le ROI : coûts, gains et projections
- Créer un **calculateur** personnalisé par client
- Intégrer la durée d'amortissement pour mesurer la rentabilité

3. Créer une plaquette commerciale claire

- Créer une **plaquette commerciale ROI** claire et digeste
- Sélectionner les **indicateurs commerciaux** clés
- Personnaliser selon les données et **KPI client**



4. Transformer les chiffres en argumentaire de vente

- Poser les bonnes questions ROI
- Présenter le **retour sur investissement** au bon moment
- Lier les chiffres à un **storytelling** concret

5. Faire la différence dès le premier RDV

- Introduire le **ROI** dès la **phase de découverte**
- Se différencier par des **outils de vente** précis
- Appliquer des **méthodes commerciales terrain**

6. Fidéliser grâce au ROI

- Comparer les **KPI ROI** à 6 mois
- Prouver les gains et la **rentabilité** obtenue
- Renforcer la **fidélisation client** par la preuve chiffrée

7. Transformer ses ROI en leviers de croissance

- Valoriser les **ROI** obtenus pour générer de nouveaux **leads qualifiés**
- Utiliser les **données ROI** comme argument clé lors de la **prospection**
- Augmenter le **taux de transformation** grâce à des preuves de rentabilité

Voir comment adapter le programme à mes commerciaux

Pourquoi suivre cette formation?

Outputs

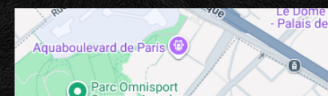
- Maîtriser toutes les étapes de la vente de ROI : **calcul du ROI client**, outils de prospection, valorisation solution.
- Générer des **leads qualifiés** en priorisant les **clients à fort potentiel** et les opportunités stratégiques.
- Développer des **stratégies efficaces** basées sur le calcul de **rentabilité** de chaque prospect.
- Suivre et analyser les **KPI clients** pour vérifier

Public visé

ATC (attaché technico commercial)
Responsable développement commercial
KAM (key account manager)
Customer success manager
Représentant commercial
Responsable développement commercial

Format

- Présentiel Paris ou sur site
- Distanciel
- Hybride présentiel/distanciel
- Formation intra entreprise ou inter



la **performance** anticipée et **fidéliser** à vie.

- Bénéficier d'un **coaching commercial** sur-mesure, appliqué à vos **comptes clés** et à votre **persona**.

SDR

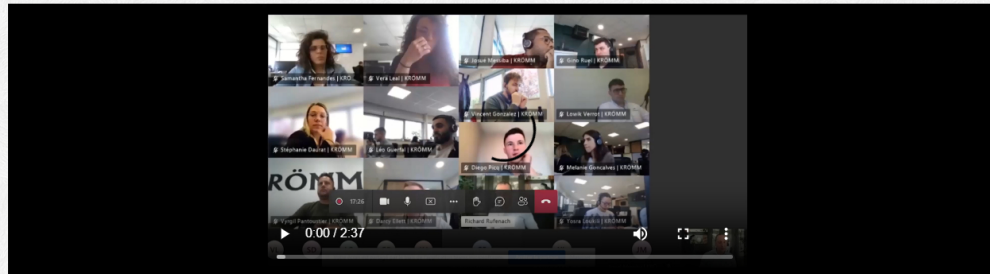
Ingénieur d'affaires

Chef de secteur en GMS



[Télécharger le programme complet](#)

Extrait formation vente



"La valeur convertit et fidélise."

Formation intra entreprise secteur Construction, groupe de commerciaux itinérants.

Avis clients



Olivier BRACCO

Directeur commercial Nexus France



Un grand merci pour ton intervention **Richard Rufenach** lors de notre réunion commerciale annuelle !

Toute l'équipe a particulièrement apprécié la pertinence et la richesse de cette première partie de formation. Tes conseils et ton approche ont suscité de nombreuses réflexions et vont clairement nous aider dans notre quotidien.

Nous sommes impatients de poursuivre cette formation dans les semaines à venir et d'approfondir encore davantage ces précieux enseignements 🙏.

"Pertinence et richesse de cette première partie de formation."



Sarah PINEAU DEROUET

★★★★★



Je recommande la formation Teamlink, que j'ai eu la chance de réaliser professionnellement, le dynamisme et la convivialité de Richard Rufenach m'a permis de gaper en compétences, et d'appréhender de nouveaux aspects de la prospection commerciale. Merci

"Apprendre de nouveaux aspects de la prospection commerciale."



Matthieu LAURETTA 🏆 • 1er

Country Manager Trespa



Merci pour le contenu et le contenant délivrés. L'équipe a pris du plaisir tout en se formant et ça c'est tellement rare. Au plaisir pour la phase 2 ;).

"Du plaisir tout en se formant."

[Réserver un RDV découverte](#)

Nos experts en formation vente

Des formateurs spécialistes du développement commercial, de l'optimisation du funnel de vente et du suivi des indicateurs commerciaux.



Richard Rufenach
Formateur commercial

Master 2 en Management

15 ans de vente (UK & France). Top performer commercial. Certifié Microsoft IA et DISC.



Julien Pibourret
Formateur en social selling

Master 2 en Marketing

Conférencier et auteur du livre "L'Agénératives pour créer du contenu." (éditions Dunod).



Hasnia Muman-Berkhli
Formatrice en management

Master 2 en Management

Ancienne cheffe des ventes (Fnac/Darty). Certifiée DISC (style comportemental).



Marc Signorel
Formateur Marketing digital

Master 2 en Marketing

Conseil et formation en SEO, marketing événementiel digital.



Véronique Desoutter
Formatrice psychocomportemental

Maître praticien PNL

25 ans d'expérience en coaching comportemental. Certifiée Prédrom, PNL, analyse transactionnelle.



Steven Betito
Formateur digital

Master 2 en Communication

Conseil et formation en création d'applications no-code.

Parcours de formation vente



Audit commercial



Formation prospection



Certification



Progression



E-learning

FAQ Formation Metrics®

Comment fonctionne la formation prospection commerciale Metrics ?

Il s'agit d'une formation sur-mesure orientée ROI pour les équipes commerciales.

Elle apprend à structurer la prospection, calculer le ROI client, créer des supports commerciaux personnalisables et piloter les KPI essentiels pour convertir sans les freins habituels. Le tout appliqué à votre persona et vos comptes clés.

La formation convient-elle aux commerciaux expérimentés comme aux débutants ?

Oui. Les débutants acquièrent une méthode claire pour prospecter, qualifier, convaincre.

Les profils expérimentés (ATC, KAM, ingénieurs d'affaires, CSM...) optimisent leur argumentaire de vente grâce au ROI et aux KPI clients.

Quels outils de prospection sont utilisés pendant la formation ?

Nous travaillons sur :

- le calculateur de rentabilité (Excel)
- des scripts d'appels orientés ROI
- les messages LinkedIn
- les support commerciaux dédiés ROI

Tous sont personnalisés selon vos cibles, votre cycle de vente de votre secteur d'activité.

Cet accompagnement commercial aide-t-il vraiment à augmenter le taux de transformation ?

Oui. Metrics® structure l'entretien de vente autour du ROI : bénéfices, projections, économies, gains client.

A l'inverse de la concurrence, vos commerciaux prouvent la rentabilité --> réduisent les objections --> sécurisent la conversion en levant les verrous financiers.

S'agit-il d'une formation présentiel ou d'une formation en distanciel ?

Les deux sont possibles.

Metrics® est disponible en présentiel (sur notre site parisien ou en vos locaux), à distance en visio ou en format hybride.

Nous proposons des sessions intra entreprise et inter entreprises.

[Parler à un formateur \(gratuit\)](#)

Financement OPCO



Notre centre de formation est certifié Qualiopi, vous permettant de bénéficier d'un financement OPCO, financement FAF ou financement CPF pour cette formation commerciale B2B

Depuis 2022, nous accompagnons chaque entreprise dans la mise en place de dispositifs afin d'optimiser leur budget formation et de rendre chaque parcours **100% finançable**.

Tél. direct : 06 24 85 87 57
ou [contactez-nous](#) directement

Nos vidéos sur la vente B2B
basées sur la science :



Accès directs :

Catalogue de formation

- Impulse® - compétences commerciales
- Tunnel de vente® : formation vente B2B moderne
- Metrics® - Formation à la vente de ROI
- DISCover - Formation DISC vente
- Tunnel de vente® Startups : Formation Entrepreneuriat 1-5 salariés
- Tunnel de vente® TPE : Formation 5-20 salariés
- Tunnel de vente® PME : Formation 20-50 salariés
- Tunnel de vente Santé / Bien-être - formation vente médico social
- Olympe® - formation vente et valeurs du sport
- lAmélioration - formation chatGPT IA
- Copilot - Formation Copilot Microsoft IA
- Succès en Cuisine® - formation gestion Restaurant
- OctoZone® - formation négociation PNL

Nous contacter :

Contact

[Avis formation Team Link](#)

[Certification Qualiopi Team Link](#)

[Financement OPCO des formations](#)

[Etudes B2B Team Link](#)

[IZP](#)

[Blog IA et vente - Team Link](#)

[CG Vente et d'Utilisation](#)

[Politique de protection des données](#)

[Règlement intérieur](#)

[In ze pocket - E learning formation vente et IA](#)

Newsletter vente et IA

Inscription

Livrets d'accueil Team Link

FAQ

EasyCoach - Portage Qualiopi pour formateurs et
coachs indépendants
Autoscale® - formation entrepreneuriat

