



Tunnel de vente® Startups

Formation Entrepreneurat pour les petites entreprises ambitieuses.

**La formation Entrepreneur la plus complète pour structurer, prospecter et développer votre business.**

Une formation pour valoriser votre offre et créer un tunnel de vente qui assure l'acquisition client B2B.

[Réserver un RDV découverte](#)


Finançable par OPCO, FAF ou FNE

## Une formation par un Entrepreneur, pour les Entrepreneurs.

Créer une entreprise ne suffit plus : il faut structurer son process d'acquisition, convertir et fidéliser méthodiquement.

Avec Tunnel de vente®, vous êtes formé.e par Richard Rufenach, fondateur et dirigeant du centre de formation commerciale Team Link.

Il accompagne dirigeants de TPE et freelances et intervient depuis 2022 auprès de grands groupes comme Sodexo, Vinci ou Elsan.

Une approche terrain + IA pour développer vos compétences commerciales, structurer votre acquisition client et accélérer votre croissance.

[Réserver votre diagnostic PME](#)


## Bénéfices de cette formation Entrepreneurat

(formation financée par OPCO, FAF, CPF)

### • Vendre plus facilement

en structurant un tunnel de vente qui s'appuie sur des partenaires commerciaux qui vous génèrent du lead.

### • Prospecter efficacement

en maîtrisant les outils de prospection, Google Ads et les techniques de vente modernes pour générer vos propres RDV qualifiés.

### • Maîtriser IA, CRM et pilotage d'entreprise

Vous gagnez temps et efficacité grâce à chatGPT, vous organisez mieux votre activité grâce à un CRM et la pilotez en chef d'entreprise aguerrie.

## Ils ont choisi notre formation commerciale

Team Link est un centre de formation certifié Qualiopi basé à Paris depuis 2022.







## Programme Formation Entrepreneuriat Tunnel de vente®

Une formation Entrepreneur conçue pour construire un process de vente rentable et durable.

### STRATEGIE & LEAD GEN

#### Positionnement stratégique

- Définir une identité commerciale solide
- Renforcer son positionnement face à la concurrence
- Clarifier son argumentaire de vente

#### ICP & Persona

- Définir ses meilleures cibles clients
- Créer un lead scoring simple et efficace
- Adapter son pitch commercial à chaque verticale

#### Apporteurs d'affaires ou réseau distributeur

- Identifier les bons apporteurs d'affaires, VDI ou agent commercial indépendant
- Construire une offre de partenariat motivante
- Automatiser LinkedIn pour les recruter

#### Prospection externalisée

- Identifier les agences fiables de démarchage téléphonique, emailing et LinkedIn
- Prioriser celles payées au rendez-vous qualifié (rare)
- Préparer les rendez-vous obtenus pour les convertir

### ACQUISITION

#### Formation Google Ads (SEO et SEA)

- Créer une stratégie efficace de référencement Google
- Paramétrer des campagnes Google Ads optimisées
- Gagner en référencement SEO SEA rapidement

#### Fichier client qualifié

- Prendre en main les meilleurs outils scrapping et IA
- Enrichir avec email et numéro de portable (RGPD)
- Extraire ses listes de contacts en CSV

#### Formation acquisition

- Prospection LinkedIn manuelle et automatisée
- Démarchage téléphonique (script cold calling inclus)
- Social selling : posts LinkedIn et séquences Waalaxy

#### Négociation & closing

- Maîtriser la négociation commerciale B2B
- Contourner les objections habilement pour convertir
- Formation sur les techniques de vente

### IA & PILOTAGE

#### Formation IA

- Créer des prompts pour la prospection IA
- Créer du contenu de qualité rapidement
- Créer un agent IA qui fluidifie le cycle de vente

#### Fidélisation client

- Animer son portefeuille client ou son réseau de distribution
- Fidéliser ses clients par une communication adéquate
- Organisation suivi CRM (Hubspot, Odoo, Salesforce)

#### Pilotage d'entreprise

- Construire un tableau de bord avec les 3 indicateurs commerciaux clés
- Suivi de la performance commerciale globale
- Envisager les recrutements par paliers de CA

#### Coaching commercial

- Feedback sur l'atteinte des objectifs
- Suivi de la performance commerciale globale
- Productivité et gestion du stress

Vérifier si ce programme correspond à ma TPE

## Pourquoi suivre cette formation ?

- Développer vos compétences commerciales B2B avec des méthodes éprouvées par des TPE.
- Entourez-vous d'un réseau de distribution qui promeut vos produits toute l'année.
- Attirer les prospects via le web grâce à notre formation Google Ads incluse.
- Trouver des clients via la prospection LinkedIn et un démarchage téléphonique qualifié.
- Fidéliser votre portefeuille client, animer votre réseau de vente et piloter votre activité.

## Public visé

Entrepreneur

Dirigeant de startups

Solopreneur / solopreneuse

Freelance

Professionnel.le à son compte

Chef d'entreprise TPE

Directeur commercial TPE

Directrice commerciale TPE ou PME

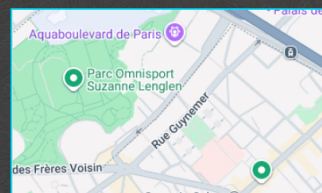
## Format

Formation en présentiel Paris ou sur site

Formation en distanciel

Formation hybride

Formation intra entreprise ou inter



## Avis formation entrepreneuriat

Formation intra entreprise, 1 to 1 sur-mesure



christelle flouret



Je conseille fortement les formations de Richard. Nous avons beaucoup aimé son approche pour faire grandir nos compétences. Très ouverts et à l'écoute de nos besoins. Je recommande fortement.



"Parcours enrichissant pour faire grandir nos compétences"



Beaucoup aime son approche pour faire grandir nos compétences :  
Christelle Flouret, entreprise Baaly, entrepreneur en cosmétique.



**Rol Ruiz Frederique** · 1er

Mise en relation producteurs/clients chez Forza Consulting  
Le 15 septembre 2023, Richard a été le client de Rol Ruiz

En tant que formateur, Richard a su me transmettre son énergie et son expérience. Je recommande à 1000%



**"Je recommande à 1 000%"**

Frédérique Rol-Ruiz, entreprise Forza Consulting, entrepreneur en produits locaux corses.



**Karine FERRARI**



Merci pour cet accompagnement au top de la part de Team Link !

Richard a pris le temps d'analyser ma situation et a construit une prestation sur-mesure et parfaitement adaptée à mes besoins.

Actions concrètes et professionnalisme irréprochable.

Je recommande sans hésiter !



**"Parfaitement adapté à mes besoins".**

Karine Ferrari, fondatrice Happy Beezness, entrepreneure en santé au travail.

[Voir les 80 avis clients](#)

## Nos experts en formation Entrepreneur

Des formateurs spécialistes de l'entrepreneuriat, du **développement commercial**, de l'optimisation du **funnel de vente des petites entreprises**.



Formation Entrepreneuriat Qualiopi



**Richard Rufenach**

Fondateur & formateur commercial

Master 2 en Management et Entrepreneuriat  
15 ans de vente (UK & France). Top performer commercial. Certifié  
Microsoft IA et DISC.

*"Former, c'est transformer : une posture commerciale  
solide et des outils IA pour performer durablement."*



**Julien Pibourret**

Formateur en social selling

Master 2 en Marketing  
Conférencier et auteur du livre "IA génératives pour créer du contenu."  
(éditions Dunod).

*"Le social selling n'est puissant que lorsqu'il révèle  
une vraie identité professionnelle sur LinkedIn."*



**Marc Signorel**

Formateur Marketing digital

Master 2 en Marketing  
Conseil et formation en SEO,  
marketing événementiel digital.

*"Le digital devient puissant quand chaque page guide  
l'utilisateur avec simplicité et intention."*

[Réservez un moment d'échange ici](#)

## FAQ Formation Entrepreneur

### En quoi cette formation améliore-t-elle le développement commerciale d'une TPE ?

Notre formation vous aide à structurer votre process de vente, optimiser votre cycle commercial et générer des leads qualifiés à travers des canaux d'acquisition stratégiques. Vous apprendrez à maîtriser la prospection (cold call, LinkedIn, emailing), la qualification, le closing et la fidélisation client pour augmenter vos ventes et votre taux de transformation.

### La formation inclut-elle des outils de prospection pour le démarchage et le traitement des objections ?

Oui. Vous recevez des scripts de démarchage téléphonique, des pitches (elevator pitch), des séquences de prospection LinkedIn et des techniques de vente pour convaincre en RDV de découverte. L'objectif est de renforcer votre posture commerciale et votre crédibilité face aux prospects.

### Est-ce qu'une formation entrepreneuriat aide aussi sur le pilotage commercial et les KPI ?

Absolument. La formation couvre le pilotage via CRM, KPI, lead scoring, taux de transformation, ROI, NPS et indicateurs commerciaux clés. Vous saurez analyser votre pipeline, faire de la relance client automatisée et suivre vos actions pour atteindre vos objectifs avec un management data-driven.

### Intégrez-vous l'IA dans la formation entrepreneuriat ?

Tout à fait. Vous apprendrez à utiliser l'IA (chatGPT, Copilot ou Mistral) pour accélérer l'acquisition, pour faire de la prospection automatisée, enrichir votre fichier client, créer du contenu LinkedIn ou encore améliorer vos argumentaires de vente. L'acculturation IA et l'automatisation font partie intégrante du programme de formation.

### La formation inclut-elle une dimension Ressources Humaines ou Management ?

Oui, selon votre stade d'avancement. Vous pouvez ajouter un module RH (RH externalisée en option : diagnostic RH, cohésion d'équipe, recrutement). Le programme inclut aussi des compétences managériales : la gestion des conflits et la culture d'entreprise.



Télécharger le programme complet

## Financement formation Entrepreneuriat Qualiopi



Notre organisme de formation est certifié Qualiopi, vous permettant de bénéficier d'un financement OPCO, financement FAF ou financement CPF pour cette formation Entrepreneuriat.

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
- IAmeélioration - 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

