



Tunnel de vente® TPE - Formation commerciale, IA / automatisation, management

Formation TPE 5 à 20 salariés. Structurez votre process de vente et accélérez votre développement commercial.

Animée par des experts de terrain, intervenants auprès de TPME et Grands Comptes.

Réservez un RDV découverte



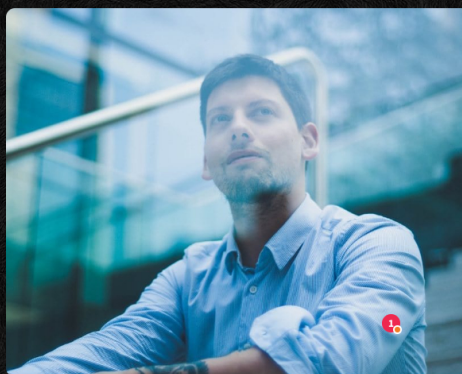
Finançable par OPCO, FAF ou FNE

Votre acquisition, enfin maîtrisée

Pour une TPE, la prospection irrégulière, les cycles de vente longs, le manque de leads qualifiés et l'absence de process rendent la croissance instable.

Notre formation commerciale TPE structure votre développement, professionnalise la prospection et sécurise la conversion. Une méthode terrain mêlant acquisition, IA et automatisation pour générer des leads réguliers, gagner du temps et piloter votre activité avec précision.

Mon diagnostic TPE



Bénéfices de cette formation commerciale TPE

(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

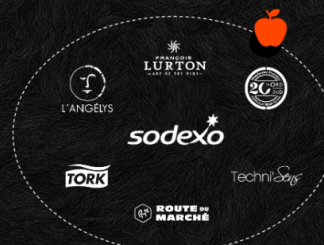
en maîtrisant les outils de prospection, Google Ads et les techniques de vente modernes pour générer vos propres RDV qualifiés chaque semaine.

• Maîtriser IA, CRM et pilotage d'entreprise

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

Ils ont choisi notre formation commerciale

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





Programme de la formation commerciale TPE

Une formation développement commercial dédié aux entreprises de 5 à 20 salariés pour structurer un process de vente performant et rentable.

STRATÉGIE

Positionnement commercial

- Clarifier proposition de valeur et crédibilité
- Renforcer l'identité de marque
- Aligner valeurs et pitchs de vente

Ciblage client

- Définir les cœurs de cible
- Lead scoring simple et efficace
- Adapter l'elevator pitch à chaque persona

Réseau de distribution ou apporteurs d'affaires

- Identifier distributeur, VDI, apporteurs, agents commerciaux
- Offre de partenariat motivante
- Automatisation LinkedIn pour les recruter (Waalaxy)

LEAD GEN

Prospection externalisée

- Identifier les bonnes agences cold call, emailing et LinkedIn
- Favoriser la rémunération au rendez-vous qualifié
- Préparer efficacement les RDV pour les convertir

Formation Google Ads (SEO et SEA)

- Créer une stratégie de référencement seo et sea simple
- Paramétrer des campagnes Google Ads optimisées
- Capturer les prospects qui ont une intention d'achat

Formation vente

- Démarchage téléphonique (script cold call inclus)
- Prospection LinkedIn manuelle et Waalaxy
- Négociation commerciale et closing

IA / AUTOMATISATION

Formation IA

- Acculturation IA (chatGPT, Copilot ou Mistral)
- Prompts IA pour la prospection
- Agents IA pour le cycle de vente

Make Automatisation

- Workflows automatisés (Make ou Zapier)
- Relances devis et nurturing automatisés
- Mise à jour CRM

CRM

- Tunnel de vente optimisé TPE
- Workflows CRM automatiques
- Reporting utile (conversion, forecasting)

MANAGEMENT

Pilotage commercial

- CAC, taux de transformation, KPI clés
- Tableaux de bord et projections
- Rituels de pilotage hebdo/mensuels

Formation manager commercial

- Modèle DISC appliqué au management d'équipes
- Feedback, one to one et priorisation
- CNV, motivation et performance commerciale durable

Culture d'entreprise

- Définir les valeurs clés et le comportement attendu
- Gestion des conflits, one to one, culture du feedback
- Routines managériales : prise de brief, point hebdo, réunion commerciale

Chaque module du Tunnel de vente® renforce votre développement commercial, structure vos actions et fluidifie votre acquisition.
Une formation commerciale TPE pour installer un process de vente durable, gagner du temps et augmenter les ventes.

Vérifier si ce programme correspond à ma TPE

Pourquoi suivre cette formation ?

- Structurer un développement commercial solide en installant un process de vente duplicable.
- Attirer des leads qualifiés grâce au cold call, prospection LinkedIn et un emailing de qualité.
- Augmenter le taux de transformation avec une posture commerciale assertive et des techniques de vente modernes.
- Gagner du temps avec l'IA et Make automatisé pour nourrir le pipeline de vente et envoyer les relances devis.
- Piloter l'activité avec les indicateurs commerciaux clés et sécuriser sa croissance.

Public visé

Chef d'entreprise TPE

Directeur commercial TPE

Directrice commerciale TPE ou PME

Entrepreneur

Dirigeant de TPE

Format

Formation en présentiel Paris ou sur site

Formation en distanciel

Formation hybride

Formation intra entreprise ou inter



Prix formation

Achat ou abonnement

Toujours inclus

- Structuration
- Process commercial complet
- 10 prompts IA + automatisations clés

Achat

Financement OPCO

Idéal pour structurer rapidement votre process d'acquisition.

Abonnement

Suivi mensuel

Idéal pour garder le rythme et améliorer les KPI dans la durée.

4.9 / 5



- Kit CRM (pipeline optimisé)
 - Coaching commercial
 - Process interne : réunions, reporting, gestion projets
- Livrables**
- Process commercial + tableaux de bord
 - Scripts d'appels, pitches, messages LinkedIn
 - Playbook de vente
 - Process IA : automatisation tâches, workflows IA
 - Accès plateforme TeamLink (e-learning)
- KPI suivis**
- CA, marge, taux de transformation, ROI, churn
 - Santé du pipeline de vente et optimisation
 - Gain de temps IA et automatisation

4 200€

100 % OPCO
Intensif (3-6 sessions)
Formation + coaching
Suivi KPI
10 prompts IA + 5 automatisations
Correction/supervision pendant les sessions
CRM : mise en place initiale
Accès ressources : oui

Vérifier mon budget OPCO

4 200€

Autofinancement
Progression (12 sessions)
Formation + coaching continu
Suivi KPI
10 prompts IA + 5 automatisations + optimisations
Correction/supervision toute l'année
CRM : ajustements mensuels
Accès ressources : Oui

Définir le rythme idéal pour ma TPE

*Les outils payants (CRM et autres) restent à la charge de l'entreprise accompagnée.

Avis formation commerciale TPE

Formation intra entreprise, sur-mesure

C Charlotte Henry



★★★★★

Une super formation de 3 jours avec Richard pour professionnaliser notre démarche commerciale et accélérer nos ventes. Satisfaite à 100% : adaptation à notre contenu spécifique, gestion du timing, qualité des apports et mises en situation efficaces. Merci!

"Professionnaliser notre démarche commerciale et accélérer nos ventes".

Charlotte Henry (Daeffler), Xyléo, entrepreneur en construction (7 collaborateurs).

M Mélanie PAULAU



★★★★★

Une formation commerciale complète, qui permet de retrouver de la sérénité notamment dans la démarche de prospection. Merci Richard de nous avoir donné de la méthode, nous avons les outils maintenant il n'y a plus qu'à !

"Permet de retrouver de la sérénité dans la démarche de prospection"

Mélanie Paulau, chocolaterie 20°Nord-Sud, entrepreneure en alimentaire.

S Sarah TS



★★★★★

Merci infiniment Richard (sans oublier Julien) pour votre accompagnement lors de la formation de notre équipe commerciale. Votre approche très pratique illustrée par des mises en situation réelles liées à notre activité fut un réel enrichissement. Nous ressortons avec plein de briques pour améliorer notre démarche humaine, dont vous avez tenu compte du début à la fin, auprès de nos clients et prospects.

"Approche très pratique illustrée par des mises en situation réelles".

Sarah Lourdelet, TechniSens, entreprise de test cosmétique et alimentaire (15 collaborateurs).

Voir les 80 avis clients

Nos experts en formation développement commercial

Des formateurs spécialistes de l'entrepreneuriat, du développement commercial, de l'optimisation du funnel de vente des TPE et PME.



Formation commerciale Qualiopi



Richard Rufenach
Formateur commercial



Julien Pibourret
Formateur en social selling



Marc Signorel
Formateur Marketing digital

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."*

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

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

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."*

Parcours de formation commerciale Qualiopi



Audit

>



Formation

>



Certification

>



Livrable

>



E learning

Réservez un RDV découverte

Financement formation commerciale Qualiopi



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

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

