



### Tunnel de vente® PME

La formation pour renforcer votre performance commerciale grâce à un process structuré, l'IA et le pilotage des KPI.

Un parcours sur-mesure pour structurer vos ventes, renforcer votre performance commerciale et installer un process clair et reproductible.

[Réserver un RDV découverte](#)


Finançable par OPCO, FNE

## Les freins des PME 20-50

Dans de nombreuses PME, les ventes reposent encore sur les pratiques individuelles plutôt que sur un process réellement partagé : prospection irrégulière, cycle de vente instable, CRM partiellement utilisé.

Conséquence : ventes peu prévisibles, une cohésion fragilisée et un pilotage difficile.

Tunnel de vente® mt en place un process de vente solide, des outils IA et automatisation, ainsi qu'un management et un pilotage clairement structuré.

[Mon diagnostic PME](#)


## Bénéfices de cette formation PME

(formation financée par OPCO, CPF, PCRH)

### • Process de vente maîtrisé

Un tunnel de vente structuré où chaque étape est standardisée pour prospecter et convertir plus efficacement.

### • Gain de temps IA/Automatisation

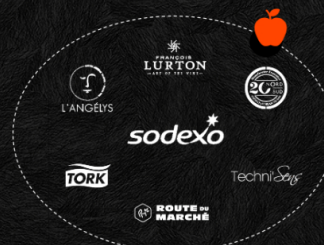
L'automatisation des tâches chronophages et l'alimentation par IA génèrent des économies de temps à grande échelle.

### • Pilotage commercial précis

KPI utiles, CRM optimisé et management clair pour décider vite et mieux.

## Ils ont choisi notre formation commerciale

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





## Programme Tunnel de vente® PME

Une formation commerciale pour structurer votre process de vente, automatiser les tâches et intégrer l'IA.

### ACQUISITION

#### Stratégie commerciale

- Identité de marque et différenciation
- Verticales de marché et persona prioritaires
- Discours commercial cohérent

#### Process de vente

- Cycle de vente complet et étapes standardisées
- Script, pitches, argumentaire de vente
- Négociation commerciale et closing

#### Formation prospection

- Démarchage téléphonique (posture et objections)
- Prospection LinkedIn et email
- Organisation hebdomadaire de prospection

### IA

#### Formation IA

- Acculturation IA (chatGPT ou Copilot Microsoft)
- Prompt IA pour prospection et relance devis
- Personnalisation de la relation client à échelle

#### Base contacts RGPD

- Fichiers clients enrichis par IA
- Enrichment email et n° de mobile
- Emailing IA personnalisé

### AUTOMATISATION

#### Make Automatisation

- Prospection automatisée (Make ou Zapier)
- Emails/séquences IA personnalisées
- Workflows CRM (nurturing, suivi, tâches)

#### CRM & pilotage commercial

- Pipeline de vente adapté PME 20-50
- Automatisation mail de relance devis
- Analyse KPI, taux de transformation et forecast

### MANAGEMENT

#### Management opérationnel

- DISC management pour motiver les différents profils
- Routines managériales : briefs, priorisation, bilan
- Gestion des conflits, one to one et coaching

#### Culture d'entreprise

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

### Option Premium : Accompagnement RH

Une RH externalisée pour soutenir le développement de votre PME.

Finançable PCRH

### 11. PROCESS RH & ORGANISATION

Fluidifier les process internes.

- Rôles et responsabilités clés
- Process d'intégration
- Routines internes stabilisées

### 12. BRANDING & RECRUTEMENT

Image de marque employeur et recrutement ciblé.

- Valeurs profondes et messages clairs
- Offres d'emploi et package cohérents
- Pipeline candidats et avis

### 13. GESTION DES ÉQUIPES & DEVELOPPEMENT

Développer les compétences et comportements

- Objectifs clairs & atteignables
- Climat social et teambuilding
- Suivi 90-120-180 jours

Chaque module du Tunnel de vente® renforce votre performance commerciale, structure votre cycle de vente et fiabilise votre acquisition. Une formation commerciale PME pour professionnaliser vos équipes, intégrer l'IA et l'automatisation et piloter la croissance avec précision.

Vérifier si ce programme correspond à ma PME

## Pourquoi suivre cette formation ?

- Construire un **process de vente complet** et duplicable du 1er contact jusqu'à la commande.
- **Générer des leads qualifiés** et améliorer le taux de transformation.
- **Automatiser certaines étapes** grâce à l'IA et optimiser l'usage du CRM.
- **Former vos équipes** sur les outils de prospection, la négociation et le closing.
- **Piloter la performance commerciale** avec des KPI, meetings structurés et pipeline clair.

## Public visé

Chef d'entreprise PME

Dirigeants

Directeur commercial PME

Directrice commerciale PME

Chef des ventes

Manager commercial

Dirigeant commercial

## Format & durée

🕒 **32 heures sur +/- 8 semaines**  
(sur-mesure et adaptable)

📍 Formation en présentiel Paris ou sur site

💻 Formation en distanciel

🔄 Formation hybride

💡 Formation intra entreprise ou inter



4.9 / 5



## AVIS FORMATION – CLIENTS PME

Formation intra entreprise



Florian Michallet · 1er

Directeur commercial @ Fabricant Français d'espaces ludiques et sportifs sur-mesure  
Le 20 décembre 2023, Florian a été le/la client(e) de Richard

Je viens de finir un cycle de formation dispensé par Richard, avec l'ensemble de l'équipe commerciale. Richard a été à l'écoute, très professionnel et le contenu de formation a été très enrichissant pour tous. Un grand merci pour tes conseils !



**"Contenu de formation commerciale très enrichissant".**

Florian Michallet, Directeur commercial Transalp, PME de 48 salariés.



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 😊.

**"Précieux enseignements"**

Olivier Bracco, Directeur commercial Nexus France, PME de 42 salariés.



Chloé Baccelli



La formation Copilot a été appréciée par l'ensemble de nos stagiaires. Merci à Richard pour son suivi et ses interventions qui ont été très pertinentes !

BACCELLI Chloé - RH



**"Formation Copilot IA appréciée par l'ensemble".**

Chloé Baccelli, Responsable RH Génia, PME de 68 salariés.

[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 Quallopi



**Richard Rufenach**  
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."*

## Parcours de formation commerciale PME





Audit  
commercial



Formation  
commerciale



Certification



Livrable



E learning

## FAQ

### La formation est-elle adaptée à toutes les PME ?

Oui. L'audit initial permet d'ajuster le programme à votre structure commerciale actuelle.

### Combien de temps faut-il pour voir un impact ?

Les premiers résultats apparaissent entre 4 et 8 semaines (pipeline, prospection, organisation).

### Peut-on intégrer nos outils (CRM, process interne) ?

Oui : Hubspot, Odoo, NoCRM, SendinBlue...

### Quel niveau en IA est nécessaire ?

Aucun: la formation permet de développer rapidement des compétences IA pour créer des prompts IA structurés et des automatisations simples.

### L'option RH est-elle obligatoire ? Quel est son intérêt concret ?

L'option RH est un module Premium indépendant et facultatif.

Il vous permet de centraliser développement commercial et RH au sein d'un même prestataire, assurant un alignement parfait et évitant les incohérences.

[Télécharger le programme complet](#)

## 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 commerciale dédiée aux PME.

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

