



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.

[Découvrir](#)

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

[Réserver un diagnostic gratuit](#)

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



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.

1. STRATÉGIE COMMERCIALE

Clarifier l'offre et les segments à fort rendement.

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

2. PROCESS DE VENTE

Structurer un process commercial duplicable.

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

3. FORMATION PROSPECTION

Structurer l'acquisition de leads qualifiés.

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

4. FORMATION AUTOMATISATION

5. FORMATION IA

10 prompts et 5 automatisations livrés.

6. BASE CONTACTS RGPD

Scrapping RPPG et enrichment.



Programme Tunnel de vente® PME

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

1. STRATÉGIE COMMERCIALE

Clarifier l'offre et les segments à fort rendement.

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

2. PROCESS DE VENTE

Structurer un process commercial duplicable.

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

3. FORMATION PROSPECTION

Structurer l'acquisition de leads qualifiés.

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

4. FORMATION AUTOMATISATION

5. FORMATION IA

10 prompts et 5 automatisations livrés.

6. BASE CONTACTS RGPD

Scrapping RPPG et enrichment.

Option Premium : Accompagnement RH

Une RH externalisée pour soutenir le développement de votre PME.

Finançable PCRH

13. PROCESS RH & ORGANISATION

Fluidifier les process internes.

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

14. BRANDING & RECRUTEMENT

Image de marque employeur et recrutement ciblé.

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

15. GESTION DES ÉQUIPES & DEVELOPPEMENT

Développer les compétences et comportements

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

Réserver un diagnostic gratuit

Bénéfices de cette formation PME

(formation financée par OPCO, CPF, PCRH)

• Process de vente clair et maîtrisé

Un système d'acquisition clair et partagé qui sécurise prospection, suivi et conversion.

• Une équipe alignée et performance

Des méthodes de vente commune qui renforcent l'efficacité et la cohésion.

4.9 / 5



- Un pilotage simple et fiable

Des indicateurs lisibles et un CRM optimisé pour prendre les décisions les plus justes.

Avis formation – clients PME

Formation intra entreprise



Florian Michallet · 1er

Directeur commercial et 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.

Nos experts en formation commerciale pour les PME

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



Formation commerciale et IA Qualiopi



Richard Rufenach
Formateur commercial

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



Julien Pibourret
Formateur en social selling

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



Marc Signorel
Formateur Marketing digital

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

Réserver un diagnostic gratuit

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

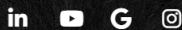


Notre organisme de formation est certifié Qualiopi, vous permettant de bénéficier d'un financement OPCO, financement FAF ou financement CPF pour cette formation commerciale dédiée aux PME.

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
- Tunnel de vente® Startup : Formation Entrepreneuriat
- Tunnel de vente® TPE : Formation commerciale
- Tunnel de vente® PME : Formation commerciale
- Metrics® - Formation à la vente de ROI
- DISCover - Formation DISC vente
- Tunnel de vente Santé / Bien-être - formation vente
- Olympe® - formation vente et valeurs du sport
- IAmeélioration - formation chatGPT relation client
- Copilot - Formation Copilot Microsoft commerciale
- 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

