



Olympe® (14h) – Formation mindset commercial
Les valeurs du sport et de l'Olympisme
appliquées à la vente*.

Formation commerciale 100% sur-mesure, animée par un professionnel de terrain.

[Découvrir](#)

*animée par un ancien sportif professionnel et éducateur sportif DE



Finançable OPCO, FNE, CPF

**Dans un univers où seuls les plus résilients atteignent leurs objectifs,
 forger un mindset de champion devient votre plus grand atout.**

Bénéfices de la formation mindset vente & sport

- **Convertir plus**
 en adoptant un mental de champion pour surmonter chaque obstacle jusqu'à la ligne d'arrivée.
- **Renforcer la cohésion d'équipe**
 en appliquant des dynamiques sportives qui favorisent la collaboration et le mindset positif.
- **Optimiser les méthodes de travail**
 en utilisant des techniques structurées pour répéter les succès.

[Réserver un échange ici](#)



"J'ai découvert une nouvelle approche de la vente."
 Karine Delcol – Commerciale itinérante CHR

Progressi|



Le métier de commercial B2B est un parcours d'obstacles où chaque étape – de la prospection à la négociation commerciale – exige **confiance et résilience**.

Face à ces défis, la formation mindset Olympe® offre aux équipes **les stratégies et le mindset nécessaires** pour surmonter ces épreuves avec succès.

[Contacter le formateur](#)



OLYMPE® - 14h

Formation mindset commercial associant vente et valeurs sportives.

1. Compétitivité

Maintenir un rendement élevé en prospection et négociation commerciale ardues.

- Prospecter à froid dans un univers en crise et muscler ses arguments
- Négocier face à des concurrents féroces et une guerre des prix constante
- Maintenir son self-control pour convertir avec sang-froid malgré la défiance

2. Résilience prospection commerciale

Développer un mindset de champion, résilient et persévérant, pour atteindre les objectifs.

- Structurer ses actions dans un scénario de chaos commercial
- Stratégifier ses tâches pour créer une dynamique commerciale sans à-coup
- Gérer son stress pour maintenir sa productivité toute l'année

3. Visualisation

Sortir de sa zone de confort, oser des coups stratégiques, visualiser la réussite.

- Explorer de nouvelles approches, évaluer, répéter les plus efficaces
- Coacher ses clients pour maximiser les chances de chaque projet
- Visualiser le succès et œuvrer avec sérénité malgré l'adversité continue

4. Discipline

Rationaliser ses actions pour répéter les succès commerciaux toute l'année.

- Définir une routine de travail productive et s'y tenir
- Rationaliser chaque action pour gagner du temps et de l'énergie
- Standardiser ce qui marche, lâcher ce qui ne marche pas

5. Esprit d'équipe

Renforcer la confiance mutuelle, user de l'intelligence collective, bâtir une solidarité forte.

- Communiquer efficacement en interne, comprendre les enjeux des autres
- Afficher un soutien sans faille à son équipe pour avancer en bloc
- Garder sa composition en cas de conflit et trouver le chemin vers la solution

6. Amélioration continue

Accepter les feedbacks, prendre du recul, apprendre de chaque erreur commerciale.

- Accepter le feedback même négatif pour y prendre ce qu'il y a de bon
- Développer une distance émotionnelle face aux échecs et s'autoévaluer
- Progresser sur ses failles et capitaliser sur ses forces pour progresser toujours plus

[Télécharger le programme complet](#)

Votre formateur commercial & mindset



Richard Rufenach

Formateur en excellence commerciale

Éducateur sportif diplômé d'état (STAPS)

Ancien basketteur professionnel (Brest).
Fondateur d'une chaîne YouTube sportive
suivie par plus de 10 000 abonnés.
15 ans de vente B2B terrain.

4.9 / 5



Avis client formation mindset Olympe



Michael Cappello - 1er

Chargé d'affaires chez Playgones

Le 12 mars 2024, Michael a été le/la client(e) de Richard

Richard est intervenu dans le cadre d'une formation commerciale pour notre entreprise. Ses formations ont été données aussi bien en présentiel qu'à distance.

Richard sait s'adapter à son public et concerne l'ensemble des participants quelque soit le niveau.

J'ai beaucoup apprécié ses supports, la façon d'intervenir et son partage d'expérience.

Il me tarde de continuer à appliquer ses conseils pour m'améliorer dans mes relations commerciales.

Merci Richard et au plaisir de refaire une formation avec toi

"J'ai beaucoup apprécié ses supports, sa façon d'intervenir et son partage d'expérience commerciale."



Kévin Dapoigny - 1er

Maître Artisan Glacier fabricant de produit haut de gamme en Charente Maritime - Responsable des ventes

Le 27 janvier 2024, Kévin a été le/la client(e) de Richard

Richard est une super personne ! Compétent et à l'écoute pour vous accompagner sur de la formation

commerciale comme cela a été le cas avec notre force de vente à L'Angelys

"Compétent et à l'écoute pour vous accompagner sur de la formation commerciale."



Alex Potet - 1er

Chargé d'affaires chez Playgones

Le 12 mars 2024, Alex a été le/la client(e) de Richard

Je recommande la formation, un bel apprentissage pour mon nouveau poste de commercial.

"Bel apprentissage pour mon nouveau poste de commercial."

Réservez un échange avec Richard ici (15mn)

Parcours de formation mindset



Audit
mindset



Formation
mindset



Certification



Avant/Après



E-learning

FAQ formation Mindset

A quoi sert ue formation mindset commercial ?

Elle renforce la résilience de votre équipe commerciale, la concentration et la discipline pour améliorer prospection commerciale, négociation et atteinte des objectifs dans un environnement B2B toujours plus exigeant.

En quoi les valeurs sportives améliorent la performance commerciale ?

Ces valeurs - rigueur, visualisation, dépassement de soi - aident les commerciaux à rester motivés, gérer la pression et convertir plus régulièrement. Fini l'inconsistance, la discipline et la résilience positive prennent place.

Cette formation mindset convient-elle aux profils stressés ou en perte de motivation ?

Oui. Elle développe confiance, stabilité émotionnelle et gestion du stress grâce à des techniques de lâcher-prise et de visualisation issues du sport de haut-niveau.

Quel est l'impact du mindset sur le taux de transformation ?

Un mental structuré améliore la régularité, la posture commerciale et la capacité à surmonter les objections les plus violentes - ce qui augmente directement la conversion.

La formation mindset aide-t-elle aussi la cohésion d'équipe ?

Oui. Elle renforce la collaboration, l'esprit d'équipe et la communication interne, essentiels atteindre les objectifs ensemble sur le long terme. C'est la culture d'entreprise toute entière qui est impacté favorablement par ce parcours de formation.

Echanger avec Richard (15mn offertes)

Financement OPCO formation mindset

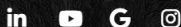


Notre organisme de formation est certifié Qualiopi, vous permettant de bénéficier d'un financement OPCO, financement FAF ou financement CPF pour cette formation commerciale et mindset.

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

Nous contacter :

Contact

Avis formation Team Link

Certification Qualiopi Team Link

Financement OPCO des formations

Newsletter vente et IA

Inscription

Livrets d'accueil Team
Link

• DISCover - Formation DISC vente

• Tunnel de vente® Startups : Formation
Entrepreneuriat 1-5 salariés

• Tunnel de vente® TPE : Formation 3-20 salariés

• Tunnel de vente® PME : Formation 20-50 salariés

• Tunnel de vente Santé / Bien-être - formation vente
médico-social

• Olympe® - formation mindset commercial

• l'Amélioration - formation chatGPT IA

• Copilot - Formation Copilot Microsoft IA

• Succès en Cuisine® - formation gestion Restaurant

• OctoZone® - formation négociation PNL

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

FAQ

EasyCoach - Portage Qualiopt pour formateurs et
coachs indépendants

Autoscale® - formation entrepreneuriat

