



**CONVERGENCE® - Formation management opérationnel
pour équipes commerciales.**

Former des managers capables de décider, tenir leur posture et faire performer les forces de vente sous pression.

[Réserver un RDV découverte](#)



Financement OPCO, FNE, CPF

Quand le management devient critique

Manager des équipes commerciales est devenu complexe : pression des résultats, profils variés, management nouvelle génération...

Sans méthodes opérationnelles, la qualité d'un bon manager s'érode, la performance recule et la motivation des équipes plafonne.

CONVERGENCE® structure un management terrain clair et efficace et développe un leadership puissant en toute situation.

[Mon diagnostic PME](#)



Bénéfices de cette formation Management opérationnel (formation financée par OPCO, CPF FNE)

CONVERGENCE® développe la qualité d'un bon manager : leadership solide, posture adaptée aux équipes terrain et management de la Gen Z.
Elle permet d'ancrer la performance commerciale et la culture d'entreprise durablement.

- **Leadership renforcé**

Vision stratégique orientée résultats et efficacité commerciale.

- **Posture managériale solide**

Assertivité, intelligence émotionnelle et gestion du conflit en situation réelle.

- **Engagement des équipes accru**

Cohésion d'équipe, culture d'entreprise et montée en compétences renforcées.

Ils ont choisi notre formation

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



Programme de notre formation Management opérationnel

Une formation concrète, basée sur les techniques de management modernes, sur-mesure et selon vos priorités.



1. Leadership et posture managériale

- Assumer décisions, responsabilités et directives
- Tenir sa posture de manager sous pression
- Développer un mindset résilient et une vision stratégique

2. DISC Management

- Identifier ses forces et faiblesses en tant que manager
- S'adapter au profil DISC de chaque commercial
- Motiver ses équipes selon les besoins de chacun

3. Assertivité et CNV

- Développer une communication assertive
- Utiliser la CNV dans la gestion des conflits
- Poser un cadre clair tout en préservant la relation

4. Management transversal et participatif

- Faire converger directives et adhésion des équipes
- Responsabiliser tout en apportant du soutien
- Culture du feedback one to one et collectif

5. Coaching commercial

- Développer soft skills et autonomie des équipes
- Management à distance et hybride
- Rituels, réunion commerciale, grand messe

6. Outils et Conduite du changement

- Outils du management (objectifs Smart, matrice RACI, reporting)
- Réduire la résistance au changement
- Renforcer la culture d'entreprise et l'image de marque

Pédagogie bottom up : mise en situation métier, jeux de rôle et interaction constante

Formation sur-mesure en entreprise : adaptée à vos besoins et votre fonctionnement.

Vérifier si ce programme correspond à mon entreprise

Pourquoi suivre cette formation management ?

Outputs

- Décider efficacement sous pression, donner des directives claires.
- Motiver des équipes commerciales en perte de dynamique.
- Adapter sa posture managériale et son leadership grâce au DISC management.
- Développer les compétences commerciales de ses équipes via des formations soft skills.
- Installer une performance commerciale durable et une culture d'entreprise saine.

Public visé

- Manager commercial
Dirigeants
Directeur commercial
Directrice commerciale
Chef des ventes
Cheffe des ventes
Manager transverse
Country manager
Sales manager

Format

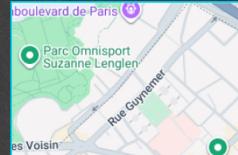
- 14 heures (sur-mesure et adaptable)

- Formation en présentiel Paris ou sur site

- Formation en distanciel

- Formation hybride

- Formation intra ou inter



Pédagogie

- Approche terrain, méthodes concrètes
- Mises en situation managériales réelles
- Jeux de rôle issus de vos cas d'étude.
- Animé par d'anciens managers, certifiés DISC et Conduite du changement
- Formation individuelle ou collective.

Avis clients

Ils partagent leur expérience sur notre organisme de formation Team Link.



Matthieu LAURETTA • 1er
Country Manager Trespa



Merci pour le contenu et le contenant délivrés. L'équipe a pris du plaisir tout en se formant et ça c'est tellement rare. Au plaisir pour la phase 2 ;).

"Contenu et contenant".

4.9 / 5





Eric GUAZZARONI

★★★★★

Excellente Formation avec un formateur au top (Richard) et une grande écoute et adaptabilité aux cas concrets de votre entreprise. Je recommande sans hésiter pour créer de la valeur pour votre business.

"Ecoute et adaptabilité"

Eric Guazzaroni, manager commercial Essity, leader mondial en hygiène professionnelle.



François-Joseph FOTI · 1er
Gérant principal chez FORZA CONSULTING
Le 5 décembre 2023, François-Joseph a été le/la client(e) de Richard
Un suivi rigoureux et une souplesse appréciable !
Je recommande Richard et Team Link sans hésitation !

in

"Suivi et souplesse".

François-Joseph Foti, gérant et manager Forza Consulting, distributeurs fruits & légumes corses.

Voir 80+ avis clients

Nos experts en formation management opérationnel

Des formateurs spécialistes du management commercial terrain et à distance, certifiés DISC et conduite du changement.



Formation management Qualiopi



Richard Rufenach
Formateur management

Master 2 en Management

Certifié DISC et Microsoft IA. 15 ans de vente (UK & France).
Coaching commercial depuis 2022.

"Le management est une science qui allie soft skills, mindset, vision stratégique et outils."



Véronique Desoutter
Formatrice management

Maître praticien PNL

Certifiée DISC, Prédrom, PNL, analyse transactionnelle.
25 ans d'expérience en coaching comportemental.

"Former, c'est transformer : une posture managériale solide, un cadre clair et une CNV habile pour performer durablement."

Réserver un échange avec un coach

Parcours de formation management commercial



Audit
management



Formation
commerciale



Certification



Livrable



E learning

FAQ - Formation management opérationnel

Qu'est ce que le management opérationnel ?

Le management opérationnel concerne la prise de décision, l'action quotidienne, le pilotage des équipes et la performance sur le terrain.

Cette formation est-elle adaptée aux managers commerciaux ?

Oui. Convergence® est spécifiquement conçue pour le management commercial. Elle inclut les techniques de management en présentiel, à distance et en hybride.

Le DISC est-il réellement applicable au management ?

Oui. La formation DISC couleur adaptée au management permet d'ajuster posture, communication et décisions selon les profils des collaborateurs. Elle offre de précieux leviers de motivation du salarié et crée plus d'engagement à travers un management collaboratif.

Est-ce une formation théorique ?

Non. La formation est basée sur des mises en situation pratiques, des jeux de rôle et des cas concrets issus du terrain commercial.

La formation est-elle financable ?

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

Oui. Notre organisme est certifié Qualiopi ce qui permet de faire prendre en charge cette formation via un financement OPCO, un financement FAF ou un financement CPF.

[Télécharger le programme complet](#)

Financement formation performance commerciale

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 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% financable**.

Tél. direct : 06 24 85 87 57
ou contactez-nous directement

Identifier votre OPCO

Raison sociale*

Email*

Telephone*

Envoyer



Nos vidéos sur la vente B2B basées sur la science :

[in](#) [YouTube](#) [G](#) [Instagram](#)



Accès directs :

Catalogue de formation

- Impulse® - compétences commerciales
- Tunnel de vente® : formation vente B2B moderne
- Metrics® - Formation à la vente de ROI
- Formations IA : chatGPT et Copilot Microsoft
- DISCover - Formation DISC vente
- Tunnel de vente® Startups : formation Entrepreneuriat 1-5 salariés
- Tunnel de vente® TPE : Formation 2-20 salariés
- Tunnel de vente® PME : Formation 20-50 salariés
- Tunnel de vente® Santé / Bien-être - formation vente médico-social
- Olympe® - formation mindset commercial
- IAMélioration - 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 poche - 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 entrepreneurial

