

Livret d'accueil



Objectifs et méthode pédagogique



Le monde B2B évolue, les méthodes aussi.

Notre formation fournit à votre équipe toutes les connaissances nécessaires pour être efficace aujourd’hui. Du 1er point de contact avec les prospects jusqu’à la fidélisation, nous la formons aux méthodes modernes de vente B2B.

Notre format d’apprentissage est **100% interactif** et amène votre équipe à co-construire les solutions pour une mise en pratique facilitée.

Une équipe à vos côtés



Expert LinkedIn & social selling

Auteur du livre '**La petite boîte à outils de LinkedIn**' (Ed. Dunot), Julien s'est spécialisé dans les réseaux sociaux et en particulier **LinkedIn**.

Il vous ouvre la voie pour apprendre à attirer et convertir de nouveaux clients à travers le digital. Sa passion pour l'enseignement l'a conduit à intervenir en tant que **conférencier** dans des écoles digitales.

Social selling, vente à distance, Julien vous donnera les meilleurs conseils pour assurer votre **personal et company branding**.



Expert vente B2B

Avec **15 années de vente sur le terrain**, Richard a vu l'évolution de la démarche commerciale des entreprises de nombreux secteurs.

Il milite pour une prospection plus respectueuse et axée sur l'intelligence relationnelle.

Expert en **communication physique et digitale** à travers sa chaîne Youtube (6000 abonnés), Richard vous rendra pertinent sur **l'ensemble du cycle de vente**.



Experte management

Spécialiste du coaching professionnel, Hasnia connaît à la fois les rouages de la gestion de clientèle et les exigences du management d'équipe.

Formatrice titrée RNCP et certifiée DISC (style comportemental), Hasnia vous aidera à développer vos **soft skills** et à adopter la **bonne posture** en rendez-vous.

Un objectif : rendre vos commerciaux irrésistibles dans leurs relations d'affaires.



● Accueil

- L'ensemble de nos ateliers se déroule par visioconférence, sauf accord différent entre les parties.

Un lien de connexion sera transmis par email à l'entreprise cliente avant le démarrage de la session.

● Accompagnement

- L'apprentissage est basé sur l'interaction et la co-construction des solutions.
- Les sessions de 2h par semaine (sauf accord entre les parties) permettent des tests sur le terrain
- Notre plateforme "*In ze pocket*" accompagne vos commerciaux dans leur apprentissage sur le long-terme.

Référent handicap et reconnaissance



- Un **référent handicap** sera votre interlocuteur principal. Il s'agit de M. Richard Rufenach (co-directeur et formateur)
- Si votre handicap n'est pas reconnu administrativement, un rendez-vous avec le référent handicap vous sera proposé afin de définir si cette démarche peut vous être utile

Partenariats



- Team Link (HighLite SAS) est ancré au sein d'un réseau de partenaires permettant d'adapter la formation :
 - **AGEFIPH** (co-construction de la formation, aide au financement des aménagements)
 - **Chambre de commerce et d'industrie (CCIP) de région Paris Île-de-France** (192 Av. Aristide Briand, 92226 Bagneux, 0 800 11 10 09)
 - **Centre d'action sociale de la Ville de Paris** (5 Bd Diderot, Paris, 01 44 67 16 07)
 - **Institut national de jeunes sourds (INJS) de Paris** (254 Rue Saint-Jacques, 75005 Paris, 01 53 73 14 00)
 - **Préfecture de la région d'Île-de-France** (5 Rue Leblanc, 75015 Paris, 01 82 52 40 00)
 - **Région Ile-de-France** (01 82 52 40 00)
 - **CAP EMPLOI 75 - UNIRH 75** (43bis Rue d'Hautpoul, 75019 Paris, 01 44 52 40 60)

Aménagement des évaluations



- Le référent fera passer les évaluations à la PSH de façon séparée et individuelle. Leurs mises en place se fera en lien avec l'entreprise client et l'entourage de la PSH.

Durée de formation et fréquence



● Durée

- La durée des formations est variable, élaborée selon les demandes spécifiques de chaque client. En standard, leur durée varie entre 8 et 18 heures.
- Chaque atelier entre 2 et 8 heures.
- Le calendrier est défini d'un commun accord avec l'entreprise cliente.

● Fréquence

- L'Entreprise client et la société Team Link conviennent d'un commun accord de la fréquence des ateliers. Celle-ci est souvent hebdomadaire afin d'assurer un temps d'assimilation des informations.

Certification



Certificat individuel remis en fin de parcours :



CERTIFICAT DE RÉUSSITE

Ceci est pour attester que

À Paris, le

Julien Dupont

a complété avec succès la formation commerciale **Tunnels de vente® IA (18h)** incluant les modules suivants :
Cold calling ; RDV de découverte ; Pitcher son offre ; Éduquer ses prospects ;
Influencer positivement en vente complexe ; Négocier au meilleur prix ; Fidéliser son portefeuille client ;
Closing ; Utiliser les réseaux sociaux comme levier d'acquisition.

RICHARD RUFENACH
Co-Directeur et Formateur



Tunnel de vente®

Team Link
Organisme de formation
certifié Qualiopi
Paris 16E
www.teamlink.coach

In ze pocket : on embarque avec votre équipe !



Notre formation inclut un accès privé à notre plateforme ***“In ze pocket”***. Il s'agit de :

- ★ **quiz** de révision
- ★ d'une **roue des défis** pour passer à l'action
- ★ d'**outils digitaux** de prospection/création graphique avec tutoriel vidéo
- ★ d'**interviews** de décideurs et de commerciaux B2B



Chaque outil est accompagné d'une de nos vidéos explicatives pour s'y familiariser sans frustration.

Suivi et évaluation



- **Suivi**

Chaque nouvel atelier débutera par un récapitulatif des points clés de l'atelier précédent. Les candidats pourront poser leurs éventuelles questions.

Une session d'ancrage se tiendra en fin de parcours afin de passer en revue l'ensemble des points clés de la formation.

- **Évaluation**

Au cours de chaque session, le coach pose des questions permettant d'évaluer la compréhension du contenu. Il évalue sur une note de 5 le niveau de compréhension. Un certificat sanctionnant la réussite de la formation sera transmis aux stagiaires ayant participé à au moins 80% de la durée de la formation.



- **Convocation**

La société Team Link (HighLite SAS) définit avec l'entreprise cliente les dates des ateliers de formation. Elle enverra un lien de connexion visio soit directement au participant, soit via un référent au sein de l'entreprise. La connexion est gratuite.

- **Nom du référent pédagogique**

- Richard Rufenach

- **Nom du référent administratif**

- Richard Rufenach



- **Organigramme**

Richard Rufenach
Président-Directeur et
Formateur

- **Rémunération**

Les heures de formation sont rémunérées au même titre qu'une heure de travail effectif par la société à laquelle les stagiaires appartiennent. Les modules étant par principe diffusés en distanciel, il n'est pas prévu d'offre de restauration ni d'hébergement.



● **Handicap moteur**

La formation étant diffusée par visio ou en présentiel dans des lieux accessibles, les personnes en situation de handicap moteur peuvent y avoir accès sans contrainte.

● **Handicap visuel**

Le contenu est diffusé en face à face, en images et en audio. Les participants en situation de handicap visuel pourront suivre la formation grâce aux échanges verbaux.

● **Handicap auditif**

Le contenu est diffusé en face à face, en images et en audio. L'essentiel des informations est transmis par voie verbale. Les participants en situation de handicap auditif pourront suivre le coaching, mais le contenu sera par conséquent limité.

Lieux d'accueil en présentiel



- **Comet Bercy - 40 Avenue des Terroirs de France, 75012 Paris.**

Ce lieu est certifié Établissement Recevant du Public (ERP) et est 100 % accessible aux personnes à mobilité réduite (PMR). Il dispose également d'un vestiaire et d'une consigne adaptés.



Lieux d'accueil en présentiel



● Morning Concorde - 4 Rue Royale, 75008 Paris.

Accès extérieur

- Cheminement : cheminements extérieurs accessibles, sans obstacles, avec une largeur suffisante pour le passage des fauteuils roulants.
- Stationnement : places de stationnement réservées aux personnes handicapées à proximité de l'entrée.

Entrée du bâtiment

- Portes : Portes larges, faciles à manœuvrer, poignées accessibles.

Circulation intérieure

- Couloirs et passages : Largeur pour le passage des fauteuils roulants, absence d'obstacles.
- Ascenseurs : présence d'ascenseurs adaptés avec commandes accessibles.



Salles de formation

- Aménagement : Espaces permettant une circulation aisée des PSH, mobilier adaptable en hauteur.

Sanitaires

- Toilettes accessibles : Présence de sanitaires PSH, avec barres d'appui et espace suffisant

Signalétique

- Panneaux d'information : claire et lisible, avec certaines indications en braille

Éclairage et acoustique

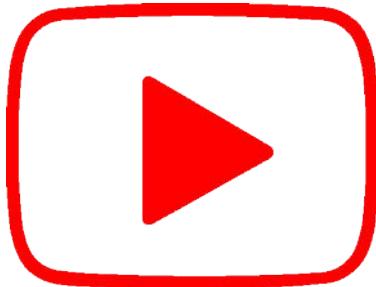
- Éclairage : Lumière suffisante et non éblouissante
- Acoustique : salles cloisonnées, traitement acoustique



Ressources



Nous publions régulièrement du contenu éducatif sur **LinkedIn**, **Youtube** et l'onglet “**Ebooks**” de notre site :





Notre équipe se tient à votre disposition :

- Par téléphone : **06 24 85 87 57**
- Par email :
équipe@teamlink.coach
- Site internet : **www.teamlink.coach**

Merci de votre confiance



Team Link (HighLite SAS) est un organisme de formation certifié Qualiopi.

Nos vidéos, podcasts et actualités
à suivre sur nos réseaux sociaux :



Team Link
Richard Rufenach
Hasnia Muman-Berkhli
Julien Pibourret

HighLite - Team Link
SAS au capital de 3750€

Immatriculée au RCS Paris 909 739 203 00018
141 boulevard Murat - 75016 Paris

Tél : 06 24 85 87 57

Email : equipe@teamlink.coach

Organisme déclaré. Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11756424975 auprès du préfet de la région d'Ile-de-France