



Metrics® - Formation prospection commerciale (14h)

Ne vendez plus des dépenses, faites acheter du ROI.

Une formation sur-mesure et orientée résultats.
Renforcez vos compétences commerciales en parlant rentabilité lors de vos actions de prospection.

[Réserver un échange offert](#)



Financement OPCO, FNE, FAF



Les clients attendent du ROI

Perdre une vente ne vient pas du prix, mais d'un manque de valeur perçue.

Avec Metrics®, notre formation prospection commerciale, vos équipes apprennent le calcul du ROI client (CA gagné, économies, notoriété) à chaque étape du cycle de vente.

Grâce à des KPI et des indicateurs commerciaux précis, vos représentants prouvent la valeur et concluent sans résistance. Ils cessent de vendre des dépenses, ils font acheter du ROI.

Extrait & témoignage client

Formation interactive



« Une nouvelle approche de la vente. »
Karine, customer success manager



« La valeur convertit et fidélise. »
Formation intra entreprise secteur Construction, groupe de commerciaux itinérants.

Bénéfices de la formation prospection ROI

- **Prospection facilitée**

Chaque démarche de prospection est axée sur le retour sur investissement du client, levant les objections courantes.

- **Décisions guidées par les KPI**

Vos équipes pilotent leur prospection commerciale avec des indicateurs commerciaux précis, le ROI est matérialisé et tangible.

- **Compétences commerciales renforcées**

Vos commerciaux apprennent à chiffrer le retour sur investissement et à vendre de la valeur.

[Echanger avec un expert ROI](#)

Ils ont choisi notre formation commerciale

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



Programme de la formation Metrics® (14h)

Ne vendez plus des dépenses, faites acheter du ROI.

1. Comprendre l'importance du ROI

Incarner une posture orientée valeur et ROI.

- Identifier le rôle du ROI dans la prospection commerciale
- Passer de la vente produit aux bénéfices client
- Adopter une posture commerciale orientée valeur et rentabilité

2. Calculer le ROI de ses clients

Démontrer la rentabilité via un calculateur dynamique.

- Calcul du ROI : coûts, gains et projections
- Créer un calculateur personnalisé par client
- Intégrer la durée d'amortissement pour mesurer la rentabilité

3. Créer une plaquette commerciale claire

Concevoir un support visuel percutant et personnalisé.

- Créer une plaquette commerciale ROI claire et digeste
- Sélectionner les indicateurs commerciaux clés
- Personnaliser selon les données et KPI client

4. Transformer les chiffres en argumentaire de vente

Convaincre par le storytelling et les chiffres.

- Poser les bonnes questions ROI
- Présenter le retour sur investissement au bon moment
- Lier les chiffres à un storytelling concret

5. Faire la différence dès le premier RDV

Asseoir sa crédibilité en phase de découverte.

- Introduire le ROI dès la phase de découverte
- Se différencier par des outils de vente précis
- Appliquer des méthodes commerciales terrain

6. Fidéliser grâce au ROI

Pérenniser la relation client par la preuve.

- Comparer les KPI ROI à 6 mois
- Prouver les gains et la rentabilité obtenue
- Renforcer la fidélisation client par la preuve chiffrée

7. Transformer ses ROI en leviers de croissance

Concevoir un support visuel percutant et personnalisé.

- Valoriser les ROI obtenus pour générer de nouveaux leads qualifiés
- Utiliser les données ROI comme argument clé lors de la prospection
- Augmenter le taux de transformation grâce à des preuves de rentabilité



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.

[Voir comment adapter le programme à mes commerciaux](#)

Pourquoi suivre cette formation prospection ?

Outputs

- Maîtriser toutes les étapes de la vente de ROI : calcul du ROI client, outils de prospection, valorisation solution.
- Générer des leads qualifiés en priorisant les clients à fort potentiel et les opportunités stratégiques.
- Développer des stratégies efficaces basées sur le calcul de rentabilité de chaque prospect.
- Suivre et analyser les KPI clients pour vérifier la performance anticipée et fidéliser à vie.
- Bénéficier d'un coaching commercial sur-mesure, appliqué à vos comptes clés et à votre persona.

Public visé

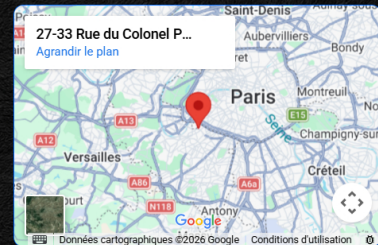
ATC (attaché technico commercial)
Responsable développement commercial

KAM (key account manager)
Customer success manager

SDR
Représentant commercial
Account manager
Chef de secteur en GMS
Ingénieur d'affaires

Format

- 📍 Formation en présentiel Paris ou sur site
- 💻 Formation en distanciel
- 🔄 Formation hybride
- 💡 Formation intra entreprise ou inter



4.9/5



[Voir comment adapter le programme à mes commerciaux](#)

Avis clients



Olivier BRACCO • 1er
Directeur commercial - Nexus France



Un grand merci à toi **Richard** pour cette formation de qualité ! Professionnalisme, pédagogie et pertinence était au rendez-vous. Toute l'équipe commerciale a apprécié cette session très enrichissante. Au plaisir de collaborer à nouveau !

"Pertinence et richesse de cette première partie de formation."
Olivier Bracco, Directeur commercial Nexus France.



Sarah PINEAU DEROUET
★★★★★



Je recommande la formation Teamlink, que j'ai eu la chance de réaliser professionnellement, le dynamisme et la convivialité de Richard Rufenach m'a permis de gager en compétences, et d'appréhender de nouveaux aspects de la prospection commerciale. Merci

"Apprendre de nouveaux aspects de la prospection commerciale."
Sarah Pineau Derouet, directrice commerciale Atech.



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 ;).

"Du plaisir tout en se formant."

Matthieu Laurretta, Country manager Trespa

Voir 80+ avis

Nos experts en formation commerciale

Des formateurs spécialistes de la prospection B2B, du calcul du ROI et de l'optimisation du process de vente.



Formation prospection Qualiopi



Richard Rufenach

Formateur commercial et IA

Master 2 en Management

15 ans de vente (UK & France). Top performer commercial. Certifié Microsoft IA, DISC, Conduite du changement.

« 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 Dunot).

« Le social selling n'est puissant que lorsqu'il révèle une vraie identité professionnelle sur LinkedIn. »



Hasnia Berkhli

Coache DISC

Master 2 en Management

Ancienne cheffe des ventes (Fnac/Darty). Certifiée DISC (style comportemental).

« Les soft skills qui convertissent aujourd'hui sont l'empathie, l'analyse et l'objectivité commerciale. »

Parcours de formation vente



Audit commercial et ROI



Formation prospection



Certification



Progression



E-learning vente

FAQ Formation Metrics®

Comment fonctionne la formation prospection commerciale Metrics ?

Il s'agit d'une formation sur-mesure orientée ROI pour les équipes commerciales.

Elle apprend à structurer la prospection, calculer le ROI client, créer des supports commerciaux personnalisables et piloter les KPI essentiels pour convertir sans les freins habituels. Le tout appliqué à votre persona et vos comptes clés.

La formation convient-elle aux commerciaux expérimentés comme aux débutants ?

Oui. Les débutants acquièrent une méthode claire pour prospecter, qualifier, convaincre.

Les profils expérimentés (ATC, KAM, ingénieurs d'affaires, CSM...) optimisent leur argumentaire de vente grâce au ROI et aux KPI clients.

Quels outils de prospection sont utilisés pendant la formation ?

Nous travaillons sur :

- le calculateur de rentabilité (Excel)

- le calculateur de rentabilité (Excel)
- des scripts d'appels orientés ROI
- les messages LinkedIn
- les supports commerciaux dédiés ROI

Tous sont personnalisés selon vos cibles, votre cycle de vente et votre secteur d'activité.

Cet accompagnement commercial aide-t-il vraiment à augmenter le taux de transformation ?

Oui, Metrics® structure l'entretien de vente autour du ROI : bénéfices clients, projections, économies, gains.

A l'inverse de la concurrence, vos commerciaux démontrent la rentabilité → réduisent les objections → sécurisent la conversion en levant les verrous financiers.

S'agit-il d'une formation présentiel ou d'une formation en distanciel ?

Les deux sont possibles.

Metrics® est disponible en présentiel (sur notre site parisien ou en vos locaux), à distance en visio ou en format hybride.

Nous proposons des sessions intra entreprise et inter entreprises.

Parler à un formateur

Financement formation prospection commerciale

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

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

Identifier votre OPCO

Envoyer

DERNIERES ACTUS VENTE & IA



🔧 Formations commerciales & IA
📍 A Paris depuis 2022
🌐 Présentiel et distanciel
📍 Partout en France



CATALOGUE DE FORMATION

Formations commerciales
Acquisito, process de vente, fidélisation

Copilot Microsoft & ChatGPT
Intégration de l'IA en entreprise

Convergence®
Management opérationnel

DISC
Psychologie DISC appliquée à la vente

Succès en Cuisine
Formation restaurants pour retrouver la rentabilité

Catalogue de formations
Vente, IA, Automation, Management

NOUS CONTACTER

Contact

☎ 06 24 85 87 57

Avis formations Team Link

Certificat Qualiopi Team Link

Financement OPCO des formations

EasyCoach - Portage Qualiopi pour formateurs et

RESSOURCES

Etudes B2B Team Link

FAQ Team Link

Blog IA et vente - Team Link

In ze pocket - E learning formation vente et IA

Livrets d'accueil

Règlement intérieur