

**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.

[Réservé 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.

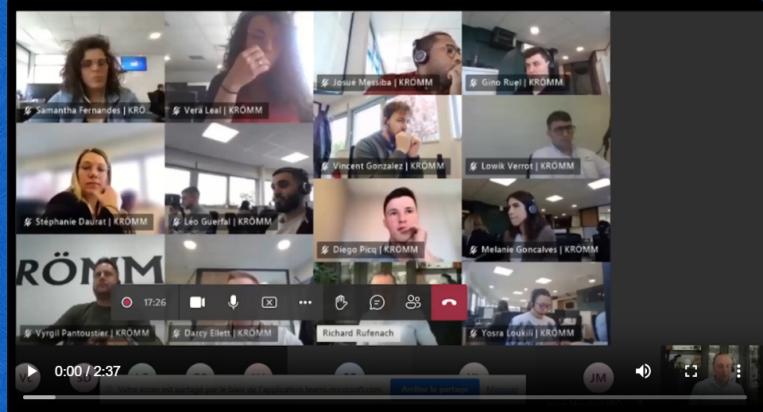
Grâce à des **KPI** et des **indicateurs commerciaux** précis, vos représentants prouvent la valeur et concluent sans résistance. Ils cessent de vendre des dépenses, ils font **acheter du ROI**.

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.

Avantages 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 **avantages 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

Assurer 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 intéraction 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



[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 gagner en compétences, et d'apprendre 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 Lauretta, 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 Berkli

Coaché 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 appliquée 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 proscrire, 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)

- ic calculateur de rentabilité (Excel)

- des scritps 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'un 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% financable**.

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

Identifier votre OPCO

Nom/prénom

E-mail

Raison sociale

+33



DERNIERES ACTUS VENTE & IA



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



CATALOGUE DE FORMATION

Formations commerciales
Acquisition, 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](#)