



### Tunnel de vente® PME

La formation pour renforcer votre performance commerciale grâce à un process structuré, l'IA et le pilotage des KPI.

Un parcours sur-mesure pour structurer vos ventes, renforcer votre performance commerciale et installer un process clair et réproductible.

Un parcours sur-mesure pour structurer vos ventes, renforcer votre performance commerciale et installer un process clair et réproductible.

Réservé un échange offert



Financement OPCO, FNE, FAF



### Les freins des PME 20-50

Dans de nombreuses PME, les ventes reposent encore sur les pratiques individuelles plutôt que sur un process véritablement partagé : prospection irrégulière, cycle de vente instable, CRM partiellement utilisé.

Conséquence : ventes peu prévisibles, une cohésion fragilisée et un pilotage difficile.

Tunnel de vente® met en place un process de vente solide, des outils IA et d'automatisation, ainsi qu'un management et un pilotage clairement structuré.

## Bénéfices de cette formation PME

(formation financée par OPCO, CPF FNE)

### • Process de vente maîtrisé

Un tunnel de vente structuré où chaque étape est standardisée pour proscrire et convertir plus efficacement.

### • Gain de temps IA / Automatisation

L'automatisation des tâches chronophages et l'alimentation par IA génèrent des économies de temps à grande échelle.

### • Pilotage et management amélioré

KPI utiles, CRM optimisé et management clair pour décider vite et mieux.

Mon diagnostic PME

## Ils ont choisi notre formation commerciale

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





## Programme Tunnel de vente® PME

Une formation pour structurer votre performance commerciale : process de vente, automatisation IA, management.

ACQUISITION	IA	AUTOMATISATION	MANAGEMENT
<p><b>Stratégie commerciale</b> Transformer son identité en avantage concurrentiel.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Identité de marque et différenciation</li> <li>Verticales de marché et persona prioritaires</li> <li>Discours commercial cohérent</li> </ul> <p><b>Process de vente</b> Industrialiser votre cycle de vente pour gagner en prévisibilité.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Cycle de vente complet et étapes standardisées</li> <li>Script, pitchs, argumentaire de vente</li> <li>Négociation commerciale et closing</li> </ul> <p><b>Formation prospection</b> Structurer une démarche de prospection multicanale efficace.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Démarchage téléphonique (posture et objectifs)</li> <li>Prospection LinkedIn et email</li> <li>Organisation hebdomadaire de prospection</li> </ul>	<p><b>Formation IA</b> Personnaliser la relation client et automatiser la prospection.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Acculturation IA (chatGPT ou Copilot Microsoft)</li> <li>Prompt IA pour prospection et relance devis</li> <li>Personnalisation de la relation client à échelle</li> </ul> <p><b>Base contacts RGPD</b> Optimiser vos bases de données grâce à l'enrichissement éthique.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Fichiers clients enrichis par IA</li> <li>Enrichissement email et n° de mobile</li> <li>Emailing IA personnalisé</li> </ul>	<p><b>Make Automatisation</b> Propulser la productivité en automatisant flux et séquences.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Prospection automatisée (Make ou Zapier)</li> <li>Emails/séquences IA personnalisées</li> <li>Workflows CRM (nurturing, suivi, tâches)</li> </ul> <p><b>CRM &amp; pilotage commercial</b> Industrialiser votre suivi de vente pour sécuriser vos prévisions.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Pipeline de vente adapté PME 20-50</li> <li>Automatisation mail de relance devis</li> <li>Analyse KPI, taux de transformation et forecast</li> </ul>	<p><b>Management opérationnel</b> Management agile pour transformer le potentiel en performance.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>DISC management pour motiver les différents profils</li> <li>Routines managériales : briefs, priorisation, bilan</li> <li>Gestion des conflits, one to one et coaching</li> </ul> <p><b>Culture d'entreprise</b> Incarner vos valeurs pour transformer la cohésion en moteur de croissance.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Définir les valeurs et le comportement attendu</li> <li>Gestion des conflits, one to one, culture du feedback</li> <li>Routines managériales : prise de brief, point hebdo, réunion commerciale</li> </ul>

### Option Premium : Accompagnement RH

Une RH externalisée pour soutenir le développement de votre PME.

Financé OPCO (PCRH)

#### PROCESS RH & ORGANISATION

Clarifier les rôles pour stabiliser votre croissance et l'intégration des talents.

- Rôles et responsabilités clés
- Process d'intégration
- Routines internes stabilisées

#### BRANDING & RECRUTEMENT

Forger une marque employeur forte pour attirer et fidéliser les talents.

- Valeurs profondes et messages clairs
- Offres d'emploi et package cohérents
- Pipeline candidats et avis

#### GESTION DES ÉQUIPES & DEVELOPPEMENT

Animer vos équipes pour transformer les objectifs en réussites.

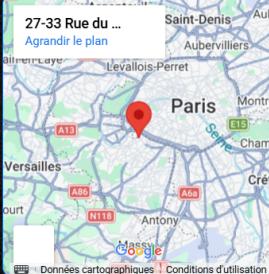
- Objectifs clairs & atteignables
- Climat social et teambuilding
- Suivi 90-120-180 jours

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

Chaque module du Tunnel de vente® renforce votre performance commerciale, structure votre cycle de vente et fiabilise votre acquisition. Une formation commerciale PME pour professionnaliser vos équipes, intégrer l'IA et l'automatisation et piloter la croissance avec précision.

[Vérifier si ce programme correspond à ma PME](#)

# Pourquoi suivre cette formation commerciale ?

Outputs	Public visé	Format	Inclus
<ul style="list-style-type: none"> <li>Construire un process de vente complet et duplicable du 1er contact jusqu'à la commande.</li> <li>Générer des leads qualifiés et améliorer le taux de transformation.</li> <li>Automatiser certaines étapes grâce à l'IA et optimiser l'usage du CRM.</li> <li>Former vos équipes sur les outils de prospection, la négociation et le closing.</li> <li>Piloter l'activité avec les indicateurs commerciaux clés et sécuriser sa croissance.</li> </ul>	<p>Chef d'entreprise PME Dirigeants Directeur commercial PME Directrice commerciale PME Chef des ventes Manager commercial Dirigeant commercial</p>	<p>32 heures sur +/- 8 semaines (sur-mesure et adaptable) Formation en présentiel Paris ou sur site Formation en distanciel Formation hybride Formation intra entreprise ou inter</p>	<p>★ Structuration commerciale Process de vente complet et duplicable 10 prompts IA + automatisations essentielles CRM optimisé : pipeline, suivi, reporting Coaching commercial pour managers &amp; équipes Rituels internes : réunion commerciale, pilotage, organisation</p>
			<p>📍 Livrables Process commercial + tableaux de bord Scripts d'appels, pitches &amp; messages LinkedIn Playbook de vente structuré Workflows IA &amp; automatisations clés Accès à la plateforme TeamLink</p>
			<p>📊 KPIs suivis CA, marge, taux de transformation, ROI Santé du pipeline : vitesse, profondeur, blocages Productivité : gains IA + automatisation</p>
			

## Avis clients PME

### Formation intra entreprise

 **Florian Michallet** - 1er  
Directeur commercial cr Fabricant Français d'espaces ludiques et sportifs sur-mesure  
Le 20 décembre 2023, Florian a été le/la client(e) de Richard

Je viens de finir un cycle de formation dispensé par Richard, avec l'ensemble de l'équipe commerciale. Richard a été à l'écoute, très professionnel et le contenu de formation a été très enrichissant pour tous. Un grand merci pour tes conseils !

*"Contenu de formation commerciale très enrichissant".*

Florian Michallet, Directeur commercial Transalp, PME de 48 salariés.

 **Olivier BRACCO**  
Directeur commercial Nexus France

Un grand merci pour ton intervention **Richard Rufenach** lors de notre réunion commerciale annuelle !

Toute l'équipe a particulièrement apprécié la pertinence et la richesse de cette première partie de formation. Tes conseils et ton approche ont suscité de nombreuses réflexions et vont clairement nous aider dans notre quotidien.

Nous sommes impatients de poursuivre cette formation dans les semaines à venir et d'approfondir encore davantage ces précieux enseignements 😊.

*"Impatients de poursuivre cette formation"*

Olivier Bracco, Directeur commercial Nexus France, PME de 42 salariés.

 **Chloé Bacelli**  
★★★★★

La formation Copilot a été apprécié par l'ensemble de nos stagiaires. Merci à Richard pour son suivi et ses interventions qui ont été très pertinentes !

BACCELLI Chloé - RH

*"Formation Copilot IA appréciée par l'ensemble".*

Chloé Bacelli, Responsable RH Génia, PME de 68 salariés.

Voir 80+ avis

# Nos experts en formation développement commercial

Des formateurs spécialistes du développement commercial et de l'optimisation du funnel de vente des TPE et PME.



Formation commerciale Qualiopi



**Richard Rufenach**

Formateur commercial et IA

**Master 2 en Management**  
15 ans de vente (UK & France). Top performer. Certifié DISC, Microsoft IA, 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 pas puissant que lorsqu'il révèle une vraie identité professionnelle sur LinkedIn. »



**Hasnia Berkhl**

Formatrice en management

**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 commerciale PME



## FAQ formation PME

### 1. Comment améliorer la performance commerciale de ma PME avec cette formation ?

Notre approche repose sur la méthode Tunnel de Vente®. Elle permet de structurer chaque étape du cycle de vente, de la génération de leads qualifiés jusqu'au closing. En standardisant les pratiques et en utilisant l'IA pour personnaliser la relation client, votre force de vente gagne en prévisibilité et en efficacité.

### 2. La formation est-elle adaptée à tous les secteurs d'activité en B2B ?

Oui. Grâce à l'audit initial, nous ajustons le programme à votre structure et à votre marché. Que vous vendiez des services complexes ou des produits industriels, nous adaptons les scripts de vente, l'argumentaire et les automatisations Make à votre réalité terrain.

### 3. Quels sont les bénéfices concrets de l'IA générative pour mes commerciaux ?

L'intégration de l'IA (comme ChatGPT ou Microsoft Copilot) permet à vos équipes de gagner environ 30% de temps sur les tâches administratives. Elle facilite la rédaction de mails de prospection ultra-personnalisés, l'enrichissement de bases de données RGPD et la préparation rapide de rendez-vous de découverte.

### 4. Combien de temps faut-il pour mesurer un ROI sur la performance commerciale ?

Les premiers impacts sur l'organisation et la qualité du pipeline commercial sont visibles entre 4 et 8 semaines. L'augmentation du taux de transformation et la réduction de la durée du cycle de vente se stabilisent généralement à l'issue du parcours de 8 semaines.

### 5. Quel est l'intérêt de l'option "Accompagnement RH" pour une PME ?

Cette option Premium est financable via la PCRH (Prestation de Conseil RH). Son intérêt est de sécuriser votre croissance en alignant le recrutement et le management sur vos objectifs commerciaux. Une Performance Commerciale durable n'est possible que si vos talents sont bien intégrés et motivés par une marque employeur forte.

### 6. Comment fonctionne le financement OPCO pour cette formation Qualiopi ?

Team Link est un organisme de formation certifié Qualiopi. Cela vous permet d'obtenir une prise en charge totale ou partielle par votre OPCO (AKTO, Atlas, etc.), le FNE-Formation ou le CPF. Nous vous accompagnons gratuitement dans le montage de votre dossier administratif pour viser un reste à charge de 0€.

### 7. Faut-il avoir des compétences techniques pour utiliser l'automatisation (Make/Zapier) ?

Aucun prérequis technique n'est nécessaire. Notre pédagogie est « Bottom-Up » : nous installons les workflows automatisés avec vous et formons vos équipes à leur utilisation quotidienne pour qu'elles soient autonomes immédiatement.

[Poser une autre question](#)

# 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

Nom/prénom  
E-mail  
Raison sociale  
+33

 Envoyer

### 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 conseillers en formation

### RESSOURCES

Etudes B2B Team Link

FAQ Team Link

Blog IA et vente - Team Link

In ze pocket - E learning formation vente et IA

Livrrets d'accueil

Règlement intérieur