



Tunnel de vente® Santé/Bien-être (40h)

Formation commerciale spéciale Santé / Bien-être.

Formation commerciale sur-mesure, animée par un professionnel de terrain.

[Réserver un échange offert](#)


Financement OPCO, FNE, FAF

Financement OPCO, FNE, FAF



Freins et leviers de réussite

Percer dans le secteur Santé/Bien-être est un défi :

concurrence intense, décideurs inaccessibles, marché restreint.

La formation Tunnel de vente vous aide à surmonter ces obstacles grâce à un positionnement renforcé, une stratégie commerciale optimisée et des méthodes d'acquisition éprouvées.

Ne laissez plus votre produit dans l'ombre, ni votre énergie s'épuiser : posez les jalons du succès maintenant et conquérez votre marché aujourd'hui.

Bénéfices de la formation

- **Afficher un positionnement fort**
identifiable parmi les autres offres sur le marché, grâce à un angle d'attaque pertinent.
- **Agir avec stratégie**
en affinant un plan d'action ciblé où chaque effort est récompensé.
- **Prospecter avec les meilleures méthodes**
par téléphone, mail ou réseaux sociaux, pour augmenter votre taux de conversion rapidement.

[Echanger avec un coach](#)

Ils ont choisi notre formation commerciale

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



Tunnel de vente Santé / Bien-être

Formation commerciale dédiée aux secteurs Santé et Bien-être

40h (blended learning)

Positionner l'offre & l'identité de sa marque

Renforcement son attrait grâce à un positionnement clair et pertinent.

- Identifier ses forces uniques et sa proposition de valeur différenciante
- Définir l'identité de marque sur sa verticale
- Communiquer avec clarté sur sa marque et sa vision

Segmenter le marché & les prospects

Identifier les verticales de marché porteuses pour renforcer son impact.

- Définir ses verticales de marché prioritaires
- Hiérarchiser ses segments selon leur potentiel
- Cartographier les besoins spécifiques de chacun

Stratégie commerciale & plan d'action

Construire une stratégie commerciale optimisée de janvier à décembre.

- Construire sa feuille de route trimestrielle avec KPI
- Séquencer les actions (prospection, nurturing...)
- Allouer les ressources, prioriser selon le ROI attendu

Identifier & qualifier ses prospects

Créer un fichier clients qualifié, l'organiser dans une CRM.

- Rechercher les contacts avec des critères de tri
- Enrichir et valider les données des prospects
- Classifier les leads dans un CRM

Prospection multicanale

Exploiter le cold calling, l'emailing et les réseaux sociaux avec efficacité.

- Déployer des séquences d'e-mails personnalisées
- Engager sur LinkedIn avec des messages ciblés
- Passer des appels à froid optimisés selon script et tonalités adaptés.

Exploiter l'IA & l'automatisation des ventes

Accélérer le temps et gagner en qualité grâce à l'IA et l'automation.

- Paramétrer chatGPT/Mistral pour générer des scripts
- Orchestrer des séquences automatiques de relances
- Utiliser l'IA comme aide à la rédaction

Fidélisation & calcul NPS

Activer les ressorts de la loyauté et faire fructifier son réseau.

- Segmenter sa clientèle et la réactiver
- Définir des scénarii d'upsell et cross-sell par segment
- Mesurer la satisfaction et ajuster la relation client

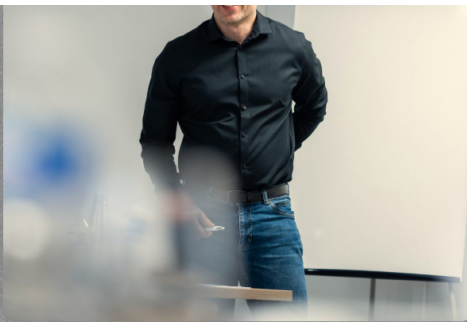


Pédagogie bottom up : mise en situation métier, jeux de rôle et interaction constante.
Formation sur-mesure en entreprise : adaptée à vos besoins et votre fonctionnement.

[Voir comment adapter le programme à mon entreprise](#)

Format pédagogique





Blended learning

14h live (ateliers et coaching 1-to-1)
26h en LMS (vidéos, QCM, cas pratiques)



Animation

par Richard Rufenach,
expert commercial spécialisé
en Santé/Bien-être. 15 ans
de vente B2B, ancien
gestionnaire de SAP.

Supports

Scripts de vente
Prompts chatGPT...

4.9 / 5



Diagnostic de votre projet offert

Avis formation négociation



Nataliane Thoulon

Directrice des ventes - Etablissements de santé **sodexo**



J'ai été contactée par Richard en 2024. Il a utilisé une approche commerciale très originale et convaincante. Je me suis dit que s'il pouvait former mon équipe commerciale en utilisant sa propre expérience cela ne pouvait qu'être bénéfique.

Je n'ai pas été déçue. Son approche pédagogique et ultra personnalisée est efficace et appréciée. C'est sans doute la formation commerciale la plus efficace que j'ai expérimentée jusqu'à présent!

Je recommande Richard sans hésitation !

"Sans doute la formation commerciale la plus efficace."

Nataliane Thoulon, Directrice des ventes Sodexo Santé.



XAVIER GHERSA



un accompagnement 5 étoiles de Richard pour cette formation qui nous a permis d'entrevoir de nouvelles perspectives sur notre prospection commerciale.

Un grand merci à Richard pour son professionnalisme et son accompagnement de qualité !

"Accompagnement 5 étoiles"

Xavier Ghera, gérant La Compagnie des Lasers.



Aurelien Jacques

Commercial chez PROBACE MEDITEC



Formation très intéressante avec un formateur très pro et à l'écoute
Des échanges justes et constructifs afin d'améliorer notre savoir-faire et adapter notre savoir être

"Améliorer notre savoir-faire"

Aurélien Jacques, commercial chez Probace Méditec



Voir 80+ avis

Nos experts en formation commerciale

Des formateurs spécialistes de la performance commerciale en Santé-Bien-être et de l'optimisation du funnel de vente.



Formation vente 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 Dunod).

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



Hasnia Berkhli

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 Santé-Bien-être



Audit soft skills



Formation commerciale



Certification



Progression



E-learning vente

Financement formation commerciale en Santé et Bien-être

Notre organisme de formation est certifié Qualiopi, vous permettant de bénéficier d'un financement OPCO, financement FAF ou financement CPF pour cette formation commerciale en Santé et Bien-être.

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

Nom/prénom

E-mail

Raison sociale

+33

Envoyer

DERNIERES ACTUS VENTE & IA



Formations commerciales & IA
A Paris depuis 2022

CATALOGUE DE FORMATION

Formations commerciales
Acquisito, process de vente, fidélisation

Copilot Microsoft & ChatGPT
Intégration de l'IA en entreprise

Convergence®
Management opérationnel

NOUS CONTACTER

Contact

06 24 85 87 57

Avis formations Team Link

RESSOURCES

Etudes B2B Team Link

FAQ Team Link

Blog IA et vente - Team Link

👤 Présentiel et distanciel

📍 Partout en France



DISC
Psychologie DISC appliquée à la vente

Succès en Cuisine
Formation restaurants pour retrouver la rentabilité

Catalogue de formations
Vente, IA, Automation, Management

Certificat Qualiopi Team Link

Financement OPCO des formations

EasyCoach - Portage Qualiopi pour formateurs et

In ze pocket - E learning formation vente et IA

Livrets d'accueil

Règlement intérieur