



Tunnel de vente® Startups Formation Entrepreneuriat pour les petites entreprises ambitieuses.

La formation Entrepreneur la plus complète pour structurer, prospecter et développer votre business.

Une formation pour valoriser votre offre et créer un tunnel de vente qui assure l'acquisition client B2B.

[Réserver un échange offert](#)


Financement OPCO, FNE, FAF

Financement OPCO, FNE, FAF



Une formation par un Entrepreneur, pour les **Entrepreneurs**.

Créer une entreprise ne suffit plus : il faut structurer son process d'acquisition, convertir et fidéliser méthodiquement.

Avec Tunnel de vente®, vous êtes formé.e par Richard Rufenach, fondateur et dirigeant du centre de formation commerciale Team Link.

Il accompagne dirigeants de TPE et freelances et intervient depuis 2022 auprès de grands groupes comme Sodexo, Vinci ou Elsan.

Une approche terrain + IA pour développer vos compétences commerciales, structurer votre acquisition client et accélérer votre croissance.

Bénéfices de cette formation Entrepreneuriat

Ajoutez votre titre ici (formation financée par OPCO, FAE, CPF)

● Vendre plus facilement

en structurant un tunnel de vente qui s'appuie sur des partenaires commerciaux qui vous génèrent du lead.

● Prospecter efficacement

en maîtrisant les outils de prospection, Google Ads et les techniques de vente modernes pour générer vos propres RDV qualifiés chaque semaine.

● Maîtriser IA, CRM et pilotage d'entreprise

Vous gagnez temps et efficacité grâce à chatGPT, vous organisez mieux votre activité grâce à une CRM et la pilotez en chef d'entreprise aguerri.e.

[Echanger avec un coach](#)

Ils ont choisi notre formation commerciale



Programme Formation Entrepreneuriat Tunnel de vente®

Une formation Entrepreneur conçue pour construire un process de vente rentable et durable.

STRATEGIE & LEAD GEN

Positionnement commercial

Affirmer son identité et ses axes de différenciation.

- Définir une identité commerciale solide
- Renforcer son positionnement face à la concurrence
- Clarifier son argumentaire de vente

ICP & Persona

Cibler ses clients idéaux pour prospecter efficacement.

- Définir ses meilleures cibles clients
- Créer un lead scoring simple et efficace
- Adapter son pitch commercial à chaque verticale

Apporteurs d'affaires ou réseau distributeur

Développer son réseau de partenaires et revendeurs.

- Identifier les bons apporteurs d'affaires, VDI ou agent commercial indépendant
- Construire une offre de partenariat motivante
- Automatiser LinkedIn pour les recruter

Prospection externalisée

Déléguer l'effort de prospection à des prestataires fiables.

- Identifier les agences fiables de démarchage téléphonique, emailing et LinkedIn
- Prioriser celles payées au rendez-vous qualifié (rare)
- Préparer les rendez-vous obtenus pour les convertir

ACQUISITION

Formation Google Ads (SEO et SEA)

Optimiser sa visibilité via la visibilité gratuite et payante.

- Créer une stratégie efficace de référencement Google
- Paramétrer des campagnes Google Ads optimisées
- Gagner en référencement SEO SEA rapidement

Fichier client qualifié

Générer des listes de prospects ciblés et enrichis.

- Prendre en main les meilleurs outils scrapping et IA
- Enrichir avec email et numéro de portable (RGPD)
- Extraire ses listes de contacts en CSV

Formation acquisition

Maîtriser les canaux d'acquisition et de prospection.

- Prospection LinkedIn manuelle et automatisée
- Démarchage téléphonique (script cold calling inclus)
- Social selling : posts LinkedIn et séquences Waalaxy

Négociation & closing

Maîtriser les discussions à enjeux et conclure ses ventes.

- Maîtriser la négociation commerciale B2B
- Contourner les objections habilement pour convertir
- Formation sur les techniques de vente

IA & PILOTAGE

Formation IA

Exploiter l'IA pour automatiser son acquisition.

- Créer des prompts pour la prospection IA
- Créer du contenu de qualité rapidement
- Créer un agent IA qui fluidifie le cycle de vente

Fidélisation client

Garantir la croissance par la rétention et l'animation réseau.

- Animer son portefeuille client ou son réseau de distribution
- Fidéliser ses clients par une communication adéquate
- Organisation suivi d'activité CRM (Hubspot)

Pilotage d'entreprise

Piloter le développement par les indicateurs clés.

- Construire un tableau de bord avec les 3 indicateurs commerciaux clés
- Suivi des KPI : ROI, marge commerciale, rentabilité
- Savoir quand recruter par paliers de CA

Coaching commercial

Accompagner la performance et le bien-être des équipes.

- Feedback sur l'atteinte des objectifs
- Suivi de la performance commerciale globale
- Productivité et gestion du stress

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

Vérifier si ce programme correspond à ma TPE

Pourquoi suivre cette formation ?

Outputs

- Développez vos compétences commerciales B2B avec des méthodes éprouvées par des TPE.
- Entourez-vous d'un réseau de distribution qui promeut vos produits toute l'année.
- Attirer les prospects via le web grâce à notre formation Google Ads incluse.
- Trouver des clients via la prospection LinkedIn et un démarchage téléphonique qualifié.
- Fidéliser votre portefeuille clients, animer votre réseau de vente et piloter l'activité.

Public visé

Entrepreneur
Dirigeant de startups
Freelance
Professionnel.le à son compte
Chef d'entreprise TPE
Directeur commercial TPE
Directrice commerciale TPE ou PME

Format

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



Avis formation entrepreneuriat

Formation intra entreprise, interactive et sur-mesure.

**christelle flouret**

★★★★★

Je conseille fortement les formations de Richard. Nous avons beaucoup aimé son approche pour faire grandir nos compétences. Très ouverts et à l'écoute de nos besoins. Je recommande fortement.

"Beaucoup aimé son approche pour faire grandir nos compétences".

Christelle Flouret, entreprise Baaly, entrepreneur en cosmétique.


**Rol Ruiz Frederique · 1er**

Mise en relation producteurs/clients chez Forza Consulting

En tant que formateur, Richard a su me transmettre son énergie et son expérience. Je recommande à 1000%

"Je recommande à 1000%"

Frédérique Rol-Ruiz, entreprise Forza Consulting, entrepreneur en produits locaux corses.

**Karine FERRARI**

★★★★★

Merci pour cet accompagnement au top de la part de Team Link ! Richard a pris le temps d'analyser ma situation et a construit une prestation sur-mesure et parfaitement adaptée à mes besoins. Actions concrètes et professionnalisme irréprochable. Je recommande sans hésiter !

"Parfaitement adapté à mes besoins".

Karine Ferrari, fondatrice Happy Beezness, entrepreneure en santé au travail.

Voir 80+ avis

Nos experts en formation Entrepreneur

Des formateurs spécialistes de l'entrepreneuriat, du développement commercial, de l'optimisation du funnel de vente des petites entreprises.



Formation entrepreneuriat 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 Entrepreneur



Audit commercial



Formation vente



Certification



Progression



E-learning vente

FAQ formation Entrepreneuriat

En quoi cette formation améliore-t-elle le développement commercial d'une startup ou petite entreprise ?

Notre formation vous aide à structurer votre process de vente, optimiser votre cycle commercial et générer des leads qualifiés à travers des canaux d'acquisition stratégiques. Vous apprendrez à maîtriser la prospection (cold call, LinkedIn, emailing), la qualification client, le closing et la fidélisation client pour augmenter vos ventes et votre taux de transformation.

La formation inclut-elle des outils de prospection pour le démarchage et le traitement des objections ?

Oui. Vous recevrez des scripts de démarchage téléphonique, des pitches (elevator pitch), des séquences de prospection LinkedIn et des techniques de vente pour convaincre en RDV de découverte. L'objectif est de renforcer votre posture commerciale et votre crédibilité face aux prospects.

Est-ce qu'une formation entrepreneuriat aide aussi sur le pilotage commercial et les KPI ?

Absolument. La formation couvre le pilotage via CRM, KPI, lead scoring, taux de transformation, ROI, NPS et indicateurs commerciaux clés. Vous saurez analyser votre pipeline, faire de la relance client automatisée et suivre vos actions pour atteindre vos objectifs avec un management data-driven.

Intégrez-vous l'IA dans la formation entrepreneuriat ?

Tout à fait. Vous apprendrez à utiliser l'IA (chatGPT, Copilot ou Mistral) pour accélérer l'acquisition, faire de la prospection automatisée, enrichir votre fichier client, créer du contenu LinkedIn ou encore améliorer vos argumentaires de vente. L'acculturation IA et l'automatisation font partie intégrante du programme de formation startups.

La formation inclut-elle une dimension Ressources Humaines ou Management ?

Oui, selon votre stade d'avancement. Vous pouvez ajouter un module RH (externalisation RH en option : diagnostic RH, cohésion d'équipe, recrutement). Le programme inclut aussi des compétences managériales, la gestion des conflits et la culture d'entreprise.

[Télécharger le programme complet](#)

Financement OPCO formation Entrepreneuriat

Notre organisme de formation est certifié Qualiopi, vous permettant de bénéficier d'un financement OPCO, financement FAF ou financement CPF pour cette formation Entrepreneur et start up.

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

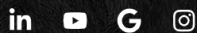
E-mail

Raison sociale

+33

[Envoyer](#)

DERNIERES ACTUS VENTE & IA



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



CATALOGUE DE FORMATION

Formations commerciales
Acquisitio, 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