



### Tunnel de vente® TPE

Formation commerciale, IA / automatisation, management

Formation TPE 5 à 20 salariés.  
Structurez votre process de vente et accélérez votre développement commercial.

Animée par des experts de terrain, intervenants auprès de TPE, PME et Grands-comptes.

[Réserver un échange offert](#)


Financement OPCO, FNE, FAF



### Votre acquisition enfin maîtrisée

Pour une TPE, la prospection irrégulière, les cycles de vente longs et l'absence de process rendent la croissance instable.

Notre formation commerciale TPE structure votre développement, professionnalise la prospection et sécurise la conversion. Une méthode terrain mêlant acquisition, IA et automatisation pour générer des leads réguliers, gagner du temps et piloter votre activité avec précision.

## Bénéfices de cette formation commerciale TPE

- 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 aguerrie.

[Mon diagnostic TPE](#)

## Ils ont choisi notre formation commerciale

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



transalp







## Programme de la formation commerciale TPE

Une formation développement commercial dédié aux entreprises de 5 à 20 salariés pour structurer un process de vente performant et rentable.

STRATÉGIE	LEAD GEN	IA / AUTOMATISATION	MANAGEMENT
<b>Positionnement commercial</b> <i>Affiner sa singularité et sa force de conviction.</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>Clarifier proposition de valeur et crédibilité</li> <li>Renforcer l'identité de marque</li> <li>Aligner valeurs et pitch de vente</li> </ul>	<b>Prospection externalisée</b> <i>Optimiser l'externalisation pour maximiser le taux de conversion.</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>Identifier les bonnes agences cold call, emailing et LinkedIn</li> <li>Favoriser la rémunération au rendez-vous qualifié (rare)</li> <li>Préparer efficacement les RDV pour les convertir</li> </ul>	<b>Formation IA</b> <i>Intégrer l'intelligence artificielle au service de l'efficacité opérationnelle.</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>Acculturation IA (chatGPT, Copilot ou Mistral)</li> <li>Prompts IA pour la prospection</li> <li>Agents IA pour le cycle de vente</li> </ul>	<b>Pilotage commercial</b> <i>Installer une culture de la performance par le pilotage de la donnée.</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>CAC, taux de transformation, KPI clés</li> <li>Tableaux de bord et projections</li> <li>Rituels de pilotage hebdo/mensuels</li> </ul>
<b>Ciblage client</b> <i>Identifier et hiérarchiser ses priorités commerciales.</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>Définir les cœurs de cible</li> <li>Lead scoring simple et efficace</li> <li>Adapter l'elevator pitch à chaque persona</li> </ul>	<b>Formation Google Ads (SEO et SEA)</b> <i>Transformer l'intention d'achat en opportunités commerciales.</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>Créer une stratégie de référencement seo et sea simple</li> <li>Paramétrer des campagnes Google Ads optimisées</li> <li>Capter les prospects qui ont une intention d'achat</li> </ul>	<b>Make Automatisation</b> <i>Gagner temps et fiabilité grâce à l'automatisation de vos process.</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>Workflows automatisés (Make ou Zapier)</li> <li>Relances devis et nurturing automatisés</li> <li>Mise à jour CRM</li> </ul>	<b>Formation manager commercial</b> <i>Développer un leadership agile pour engager et piloter ses équipes.</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>Modèle DISC appliqué au management d'équipes</li> <li>Feedback, one to one et priorisation</li> <li>CNV, motivation et performance commerciale durable</li> </ul>
<b>Réseau de distribution ou apporteurs d'affaires</b> <i>Structurer et automatiser son réseau de prescription.</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>Identifier distributeur, VDI, apporteurs, agents commerciaux</li> <li>Offre de partenariat motivante</li> <li>Automatisation LinkedIn pour les recruter (Waalaxy)</li> </ul>	<b>Formation vente</b> <i>Maîtriser le cycle de vente complet, du premier contact au closing.</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>Démarchage téléphonique (script cold call inclus)</li> <li>Prospection LinkedIn manuelle et Waalaxy</li> <li>Négociation commerciale et closing</li> </ul>	<b>CRM</b> <i>Structurer son moteur de vente pour un suivi rigoureux et automatisé.</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>Tunnel de vente optimisé TPE</li> <li>Workflows CRM automatiques</li> <li>Reporting utile (conversion, forecast)</li> </ul>	<b>Culture d'entreprise</b> <i>Aligner les équipes autour d'un socle commun de valeurs et de méthodes.</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>Valeurs clés et comportement attendu</li> <li>Gestion des conflits, culture du feedback</li> <li>Routines managériales : prise de brief, point hebdo, réunion commerciale</li> </ul>

Pédagogie bottom up : mise en situation métier, jeux de rôle et interaction constante.  
 Chaque module du Tunnel de vente® renforce votre développement commercial, structure vos actions et fluidifie votre acquisition.  
 Une formation commerciale TPE pour installer un process de vente durable, gagner du temps et augmenter les ventes.

Vérifier si ce programme correspond à ma TPE

## Pourquoi suivre cette formation commerciale ?

### Outputs

- Structurer un développement commercial solide en installant un process de vente duplicable.

### Public visé

- Chef d'entreprise TPE
- Directeur commercial TPE

### Format

- Formation en présentiel Paris ou sur site
- Formation en distanciel



• Attirer des leads qualifiés grâce au cold call, prospection LinkedIn et un emailing de qualité.

• Augmenter le taux de transformation avec une posture commerciale assertive et des techniques de vente modernes.

• Gagner du temps avec l'IA et Make automatisé pour nourrir le pipeline de vente et envoyer les relances devis.

• Piloter l'activité avec les indicateurs commerciaux clés et sécuriser sa croissance.

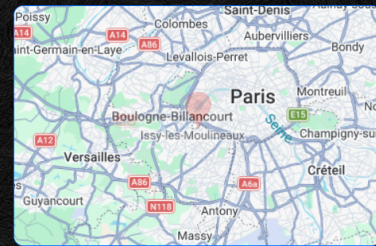
Directrice commerciale TPE ou PME

Entrepreneur

Dirigeant de TPE

Formation hybride

Formation intra entreprise ou inter



## Prix formation

A l'achat ou à l'abonnement.

4.9 / 5



### Achat

Financement OPCO

Idéal pour structurer rapidement votre process d'acquisition.

4 200€

100 % OPCO

Intensif (3-6 sessions)

Formation + coaching

Suivi KPI

10 prompts IA + 5 automatisations

Correction/supervision pendant les sessions

CRM : mise en place initiale

Accès ressources : oui

Vérifier mon budget OPCO

### Abonnement

Suivi mensuel

Idéal pour garder le rythme et améliorer les KPI dans la durée.

4 200€

Autofinancement

Progression (12 sessions)

Formation + coaching continu

Suivi KPI

10 prompts IA + 5 automatisations + optimisations

Correction/supervision toute l'année

CRM : ajustements mensuels

Accès ressources : Oui

Vérifier mon budget OPCO

### Toujours inclus

#### Structuration

Process commercial complet

10 prompts IA + automatisations clés

Kit CRM (pipeline optimisé)

Coaching commercial

Process interne : réunions, reporting, gestion projets

#### Livrables

Process commercial + tableaux de bord

Scripts d'appels, pitches, messages LinkedIn

Playbook de vente

Process IA : automatisation tâches, workflows IA

Accès plateforme TeamLink (e-learning)

#### KPI suivis

CA, marge, taux de transformation, ROI, churn

Santé du pipeline de vente et optimisation

Gain de temps IA et automatisation

\*Les outils payants (CRM et autres) restent à la charge de l'entreprise accompagnée.

## Avis clients TPE

Formation intra entreprise, interactive et sur-mesure



Charlotte Henry



★★★★★

Une super formation de 3 jours avec Richard pour professionnaliser notre démarche commerciale et accélérer nos ventes. Satisfaite à 100% : adaptation à notre contenu spécifique, gestion du timing, qualité des apports et mises en situation efficaces. Merci!

"Super formation pour professionnaliser notre démarche commerciale".

Charlotte Henry (Daefler), Xyléo, entrepreneur en construction (7 collaborateurs).



Mélanie PAULAU



★★★★★

Une formation commerciale complète, qui permet de retrouver de la sérénité notamment dans la démarche de prospection. Merci Richard de nous avoir donné de la méthode, nous avons les outils maintenant il n'y a plus qu'à !

"Permet de retrouver de la sérénité dans la démarche de prospection"

Mélanie Paulau, chocolaterie 20°Nord-Sud, entrepreneure en alimentaire (9 collaborateurs).



Sarah TS



★★★★★



★★★★★

Merci infiniment Richard (sans oublier Julien) pour votre accompagnement lors de la formation de notre équipe commerciale. Votre approche très pratique illustrée par des mises en situation réelles liées à notre activité fut un réel enrichissement. Nous ressortons avec plein de briques pour améliorer notre démarche humaine, dont vous avez tenu compte du début à la fin, auprès de nos clients et prospects.

*"Approche très pratique illustrée par des mises en situation réelles".*

Sarah Lourdelet, Techni'Sens, entreprise de test cosmétique et alimentaire (15 collaborateurs).

Voir 80+ avis

## Nos experts en formation TPE

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



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 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 vente



Audit commercial

>



Formation vente

>



Certification

>



Progression

>



E-learning vente

## FAQ formation TPE

**En quoi cette formation commerciale aide-t-elle une TPE à structurer son développement ?**

Elle installe un process de vente clair : prospection, scripts, cycle de vente, outils, CRM, IA et automatisation. Résultat : une lead gen régulière et une conversion plus fiable.

**Est-ce adapté pour les dirigeants qui manquent de temps ?**

Oui. Tunnel de vente® TPE apporte une méthode simple, des outils prêts à l'emploi et des workflows IA pour gagner 20-30% de temps chaque semaine.

**Les équipes apprennent-elles vraiment à faire du cold calling et de la prospection LinkedIn ?**

Oui. Les scripts cold call, les messages LinkedIn, le social selling et la qualification sont intégrés au programme de formation, avec des mises en situation concrètes.

**L'accompagnement couvre-t-il aussi le traitement des objections et le closing ?**

Oui. Vous travaillez la conduite du rendez-vous commercial, l'elevator pitch, la négociation, la communication assertive et les techniques de closing pour augmenter votre taux de transformation au quotidien.

**Quelle différence entre l'achat de la formation et l'abonnement ?**

L'achat permet de structurer rapidement votre process de vente et vos workflows automatisés.

L'abonnement ajoute un suivi dans la durée, permettant de suivre et d'optimiser votre performance commerciale sur l'année.



Poser une autre question

## Financement OPCO formation commerciale Qualiopi

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 TPE.

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