

**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 aguerri.e.

[Mon diagnostic TPE](#)

Ils ont choisi notre formation commerciale

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





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

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 duplifiable.

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 automatisation 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.



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, pitchs, 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

C Charlotte Henry

Une super formation de 3 jours avec Richard pour professionnaliser notre démarche commerciale et accélérer nos ventes. Satisfait 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 (Daeffler), Xyléo, entrepreneur en construction (7 collaborateurs).

G**M** 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).

G**S** 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 Dunot).

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



Hasnia Berkhlia

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 prospecton 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.

Un abonnement offre des avantages dans la durée, notamment des mises à jour régulières, l'accès à des fonctionnalités supplémentaires et un soutien technique.

[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% financable.

Tél. direct : 06 24 85 87 57
ou [contactez-nous directement](#)

Identifier votre OPCO

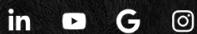
Nom/prénom

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](#)

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](#)

