

**Tunnel de vente® (18h) - Formation vente B2B moderne**

Boostez la performance commerciale de vos équipes,
maximisez l'atteinte des objectifs.

Formation sur-mesure et orientée résultats, conçue pour transformer les compétences commerciales des équipes de vente.

[Réserver un échange offert](#)**Financement OPCO, FNE, EAF****Financement OPCO, FNE, FAF****Moderniser les techniques de vente, atteindre les objectifs.**

Le marché français se tend et obligent une évolution de la fonction commerciale.

Cold calling devenu difficile, rareté des leads qualifiés, cycle de vente qui s'allonge... le taux de transformation peine souvent à décoller.

La formation Tunnel de vente® aide vos commerciaux à décrocher plus de rendez-vous, à convaincre mieux et à closer davantage grâce à des méthodes de vente modernes comme Challenger Sale et Meddic.

Formation animée par des ATC expérimentés.

Extrait & avis vidéo

Formation intra-entreprise



« Votre pitch de vente doit être captivant ! »
Groupe commercial itinérant



« Très facile à appliquer sur le terrain, je mets 9 sur 10. »
Frédéric Rol-Ruiz - ATC dans la CHR

Bénéfices de cette formation vente

• Performance commerciale mesurable

Augmenter les ventes en optimisant chaque étape du parcours d'achat, du démarchage téléphonique au closing.

• Méthodes de vente éprouvées

Des experts de terrain, qualifiés et expérimentés, forment votre équipe commerciale.

• Formation opérationnelle

Sur-mesure selon votre typologie de clients, votre fonctionnement, vos ambitions.

[Echanger avec un coach](#)

Ils ont choisi notre formation

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



Programme de la formation Tunnel de vente® (18h)

Renforcez les compétences commerciales et maîtrisez chaque étape du cycle de vente pour augmenter vos résultats.

COLD CALL

Contactez les prospects avec pertinence et impact immédiat.

- Traiter les objections de l'accueil jusqu'au décideur
- Convaincre avec un démarchage téléphonique maîtrisé
- Manier les nouveaux outils de prospection cold call

RDV DÉCOUVERTE

Structurer les échanges pour vendre sur les douleurs clients.

- Préparer les RDV avec les informations clés
- Mener le rendez-vous commercial pour créer l'intérêt
- Booster le taux de transformation en ciblant les véritables enjeux

ELEVATOR PITCH

Réalisez des pitchs clairs, captivants et orientés valeur.

- Pitch commercial IAPP pour captiver les prospects
- Capter l'attention et contourner l'effet « hamac »
- Restaurer la marge avec la vente de valeur

CHALLENGER SALE

Devenez un challenger et éduquez vos prospects de bout en bout.

- Utiliser la méthode CERESU pour guider la décision
- Eduquer ses clients avec la vente par hypothèse
- Ecoute active et challenge mesuré

VENTE COMPLEXE

Sortez de l'isolement et influencer constructivement l'ensemble des décideurs.

- Cartographier les décideurs et identifiez les relais
- Contacter les parties prenantes en vente complexe
- Positionner son offre et neutraliser les détracteurs

NÉGOTIATION

Assurez des négociations gagnant-gagnant et le closing.

- Adopter la bonne posture commerciale
- Structurer sa négociation commerciale avec méthode
- Relancer efficacement avec une assertivité mesurée

CLOSING

Transformez vos leads qualifiés en ventes effectives.

- Maîtriser 3 techniques de closing ferme
- Identifier le moment idéal pour déclencher le closing
- Communication assertive et non violente (CNV)

FIDÉLISATION CLIENT

Accélérez votre pipeline, renforcez la loyauté, diminuer le taux de churn.

- Animer son portefeuille client en continu
- Réduire le churn par une satisfaction client totale

PROSPECTION LINKEDIN

Faites de LinkedIn un levier de prospection B2B à part entière.

- Professionnaliser son profil LinkedIn
- Automatiser la prospection LinkedIn

Pédagogie bottom up : mise en situation métier, jeux de rôle et intéraction constante.
Chaque module du Tunnel de vente® transforme vos représentants en véritables acteurs de la performance, capables de closer, fidéliser et influencer avec méthode et confiance.

[Voir comment adapter le programme à mes commerciaux](#)

Pourquoi suivre cette formation vente ?



Outputs

- Optimiser la génération de leads qualifiés en démarchage téléphonique et prospection LinkedIn.
- Maîtriser les étapes clés du tunnel de vente : qualification client, closing, fidélisation.
- Développer les stratégies efficaces avec Challenger Sale et Meddic.
- Améliorer le taux de conversion pour augmenter les ventes et les indicateurs commerciaux.
- Bénéficier d'un coaching commercial adapté à votre métier et votre marché.

Public visé

- ATC (attaché technico commercial)
- Responsable développement commercial
- KAM (key account manager)
- Représentant commercial
- SDR
- Commercial sédentaire
- Account manager
- Chef de secteur en GMS
- Formation Business developer

Format

- Formation en présentiel Paris ou sur site
- Formation en distanciel
- Formation hybride
- Formation intra entreprise ou inter



Avis formation vente

Nataлиane 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 !

"La formation commerciale la plus efficace."
Nataлиane Thoulon, Directrice commerciale Sodexo

Florian Michallet - 1^{er}
Directeur commercial ce 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 très enrichissant."
Florian Michallet, Directeur commercial Transalp

Audrey Pastori - 1^{er}
Responsable des Ressources Humaines @L'Angelys
Le 26 janvier 2024, Audrey a été le/la client(e) de Richard

Formation de qualité, efficace, qui a beaucoup plu à l'équipe. Richard a très vite cerné notre besoin et notre contexte pour être encore plus pertinent dans son animation. Très sympa et bienveillant en plus!

"Formation de qualité, efficace."
Audrey Pastori, Responsable Ressources Humaines L'Angelys

[Voir 80+ avis](#)

Nos experts en formation commerciale

Des formateurs spécialistes de la **performance commerciale**, de l'optimisation du funnel de vente B2B et du suivi des indicateurs commerciaux.



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 Dunot).

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



Hasnia Berkli

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 vente

Quels résultats puis-je attendre d'une formation sur les techniques de vente ?

Notre formation améliore la performance commerciale : génération de leads qualifiés, meilleure qualification des besoins, closing plus rapide et hausse du taux de transformation. Vous repartez avec un process de vente clair, des scripts cold call, des méthodes de référence (Challenger Sale & Meddic) et des outils concrets pour augmenter vos ventes.

Cette formation aide-t-elle vraiment à traiter les objections et à convaincre ?

Oui. Vous apprenez des techniques de vente structurées pour traiter les objections, capter l'attention dès le début du RDV de découverte, agir face à un détracteur et utiliser un pitch commercial percutant. Les modules incluent démarchage téléphonique à froid, elevator pitch, communication assertive et négociation commerciale.

Est-ce que la formation couvre la vente complexe B2B ?

Tout à fait. Votre force de vente apprend à naviguer dans un parcours d'achat complexe : cartographie des décideurs, gestion des détracteurs les plus fermés, vente de valeur, influence, relance devis et closing multi-interlocuteurs. Parfait pour les populations commerciales : KAM, ingénieurs d'affaires, Account manager, responsable développement commercial, commercial sédentaire, assistante commerciale.

Pour quels métiers cette formation commerciale est-elle adaptée ?

Elle concerne tous les métiers de la vente : ATC, account manager, key account manager, responsable grand compte, manager commercial. Il s'agit d'une formation sur-mesure et interactive selon votre secteur et vos objectifs.

La formation inclut-elle des outils de prospection modernes (LinkedIn, IA, automatisation) ?

Oui. Votre équipe commerciale intègre le social selling, la prospection LinkedIn, l'optimisation du profil LinkedIn, l'enrichissement de BDD, les workflows automatisés simples ainsi que les bases de l'IA chatGPT (ou Copilot Microsoft) pour gagner en efficacité commerciale.

[Poser une question](#)

Financement OPCO formation vente B2B

Notre organisme de formation est certifié Qualiopi, vous permettant de bénéficier d'un financement OPCO, financement FAF ou

Identifier votre OPCO

Nom/prénom

financement CPF pour cette formation aux méthodes de vente modernes B2B.

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

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

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