



Halifax Consulting

SALES PERFORMANCE

Catalogue e-learning Vente et Management commercial

PERFORMANCE COMMERCIALE

Relation client

Relation client : « Être centré Client »

Objectif de la formation

Développer son écoute client, savoir traiter les demandes et être orienté solutions, savoir traiter les objections et les situations difficiles

Durée total
2h30

Module	Modalités	Durée	Langues disponibles
Introduction	E-learning	2 mn	FR, EN
Module	Modalités	Durée	Langues disponibles
Mieux communiquer	E-learning	30 mn	FR, EN
Module	Modalités	Durée	Langues disponibles
Creuser la demande	E-learning	30 mn	FR, EN
Module	Modalités	Durée	Langues disponibles
Argumenter en bénéfices client	E-learning	20 mn	FR, EN
Module	Modalités	Durée	Langues disponibles
Gérer les situations de tension	E-learning	30 mn	FR, EN
Module	Modalités	Durée	Langues disponibles
Quiz - Être centré Client	E-learning	10 mn	FR, EN
Module	Modalités	Durée	Langues disponibles
Gérer les conflits	E-learning	30 mn	FR, EN

PERFORMANCE COMMERCIALE

Vente à distance

Vente à distance : les techniques de prospection

Objectif de la formation

Développer ses techniques d'appels sortants, développer sa maîtrise des réseaux sociaux pour prospecter, savoir construire des accroches percutantes

Durée total
2h00

Module	Modalités	Durée	Langues disponibles
Préparer sa séance de prospection	E-learning	30 mn	FR, EN, ES, DE, PT, IT
Module	Modalités	Durée	Langues disponibles
Passer les barrages de la prospection téléphonique	E-learning	30 mn	FR, EN, ES, DE, PT, IT
Module	Modalités	Durée	Langues disponibles
Demander des recommandations	E-learning	15 mn	FR, EN, ES, DE, PT, IT
Module	Modalités	Durée	Langues disponibles
Maîtriser sa bande annonce	E-learning	15 mn	FR, EN
Module	Modalités	Durée	Langues disponibles
Social selling	E-learning	30 mn	FR, EN, ES, DE, PT, IT

Vente à distance : les 5 « E », Appels Entrants

Objectif de la formation

Savoir traiter la demande, augmenter sa capacité de rebond commercial et de ventes croisées

Durée total

2h45

Modules	Modalités	Durée	Langues disponibles
Introduction	E-learning	15 mn	FR, EN, ES, DE, PT, IT, KR
Enclencher le dialogue	E-learning	30 mn	FR, EN, ES, DE, PT, IT, KR
Etudier le besoin réel	E-learning	30 mn	FR, EN, ES, DE, PT, IT, KR
Elargir la proposition	E-learning	30 mn	FR, EN, ES, DE, PT, IT, KR
Etayer la décision	E-learning	30 mn	FR, EN, ES, DE, PT, IT, KR
Engager sur la suite à donner	E-learning	30 mn	FR, EN, ES, DE, PT, IT, KR

Vente à distance : les 5 « S », Appels Sortants

Objectif de la formation

Savoir accrocher ses interlocuteurs, maîtriser les techniques d'écoute et de questionnements, savoir clôturer la vente

Durée total

2h45

Modules	Modalités	Durée	Langues disponibles
Introduction	E-learning	15 mn	FR, EN, ES, DE, PT, IT, KR, VN
Séduire d'emblée	E-learning	30 mn	FR, EN, ES, DE, PT, IT, KR, VN
Sonder les besoins	E-learning	30 mn	FR, EN, ES, DE, PT, IT, KR, VN
Soumettre sa proposition	E-learning	30 mn	FR, EN, ES, DE, PT, IT, KR, VN
Surmonter les objections	E-learning	30 mn	FR, EN, ES, DE, PT, IT, KR, VN
Sceller l'accord	E-learning	30 mn	FR, EN, ES, DE, PT, IT, KR, VN

Vente : La posture de confiance

Objectif de la formation

Développer les comportements, les traits de personnalités, les "softs skills" nécessaires pour une posture de conseiller d'affaire

Durée total

1h30

Modules	Modalités	Durée	Langues disponibles
L'importance de la posture pour donner confiance	Adaptive Learning	n/a	FR, EN
Donner envie de travailler avec soi		n/a	FR, EN
Rassurer sur sa compétence		n/a	FR, EN
Préserver le sentiment de liberté		n/a	FR, EN
Construire un pitch en accord avec la posture efficace		n/a	FR, EN

Vente à distance : Vente en visio-conférence

Objectif de la formation

Savoir accrocher ses interlocuteurs, maîtriser les techniques d'écoute et de questionnements, savoir clôturer la vente

Durée total

0h20

Modules	Modalités	Durée	Langues disponibles
5 conseils pour vendre en « visio »	Vidéo	7 mn	FR, EN, ES, DE, IT,PT
Quiz	E-learning	10 mn	FR, EN, ES, DE, IT,PT

PERFORMANCE COMMERCIALE

Vente

Vente : la Méthode LEAD®

Objectif de la formation

Savoir se différencier et mettre en avant sa proposition de valeurs et ses innovations, adopter une posture de conseiller, être capable d'impliquer son client dans la construction de l'offre et de l'avant-vente

Durée total

5h15

Modules	Modalités	Durée	Langues disponibles
Présentation de la méthode LEAD®	Video	5 mn	FR, EN, ES, DE, IT, PT, GR, TH
LEAD® - Légitimer sa présence	E-Learning	45 mn	FR, EN, ES, DE, IT, PT, GR, TH
LEAD® - Explorer les enjeux	E-Learning	45 mn	FR, EN, ES, DE, IT, PT, GR, TH
LEAD® - Accentuer l'intérêt: l'Argumentation	E-Learning	45 mn	FR, EN, ES, DE, IT, PT, GR, TH
LEAD® - Accentuer l'intérêt: Les objections	E-Learning	45 mn	FR, EN, ES, DE, IT, PT, GR, TH
LEAD® - Déclencher l'engagement	E-Learning	45 mn	FR, EN, ES, DE, IT, PT, GR, TH
LEAD® - Quiz	E-learning	10 mn	FR, EN, ES, DE, IT, PT, GR, TH
Modules	Modalités	Durée	Langues disponibles
LEAD® - Les essentiels version courte	E-Learning	5x15 mn	FR, EN, ES, RU, CN

Vente : 7 leviers d'influence

Objectif de la formation

Maîtriser les ressorts psychologiques pour influencer et convaincre

Durée total

1h15

Modules	Modalités	Durée	Langues disponibles
Introduction	Video	5 mn	FR, EN, ES, DE, PT, IT
Autorité	E-Learning	10 mn	FR, EN, ES, DE, PT, IT
Réciprocité	E-Learning	10 mn	FR, EN, ES, DE, PT, IT
Cohérence	E-Learning	10 mn	FR, EN, ES, DE, PT, IT
Preuve sociale	E-Learning	10 mn	FR, EN, ES, DE, PT, IT
Rareté	E-Learning	10 mn	FR, EN, ES, DE, PT, IT
Contraste	E-Learning	10 mn	FR, EN, ES, DE, PT, IT
Sympathie	E-Learning	10 mn	FR, EN, ES, DE, PT, IT

Vente : Traitement des objections

Objectif de la formation

Savoir traiter l'objection prix et savoir traiter les objections difficiles

Durée total

20 mn

Modules	Modalités	Durée	Langues disponibles
Traiter les objections avec souplesse	E-Learning	20 mn	FR, EN

PERFORMANCE COMMERCIALE

Négociation

Négociation : La Méthode DEAL®

Objectif de la formation

Développer son assertivité commerciale face aux acheteurs, améliorer ses taux de conversion et *closing*, augmenter la marge moyenne sur affaire

Durée total

5h30

Modules	Modalités	Durée	Langues disponibles
Presentation de la méthode DEAL®	Video	5 mn	FR, EN, ES, DE, IT, PT, TH
DEAL® - Préparer et démarrer une négociation avec succès	E-Learning	45 mn	FR, EN, ES, DE, IT, PT, TH
DEAL® - Defendre sa position initiale	E-Learning	45 mn	FR, EN, ES, DE, IT, PT, TH
DEAL® - Engager son interlocuteur	E-Learning	45 mn	FR, EN, ES, DE, IT, PT, TH
DEAL® - Avancer par concessions mutuelles	E-Learning	45 mn	FR, EN, ES, DE, IT, PT, TH
DEAL® - Limiter les efforts et conclure	E-Learning	45 mn	FR, EN, ES, DE, IT, PT, TH
DEAL® - Quiz	E-Learning	10 mn	FR, EN, ES, DE, IT, PT, TH
Modules	Modalités	Durée	Langues disponibles
DEAL® - Les essentiels version courte	E-Learning	6x15 mn	FR, EN, ES, CN, KR, RU

Négociation : Serious DEAL®

Objectif de la formation

Développer son assertivité et sa capacité de négocier

Durée total

1h20

Modules	Modalités	Durée	Langues disponibles
Opération Catirex (Basé sur la préparation)	Gaming	20 mn	FR, EN, ES, DE, IT, CN
Mission Princesse (Négociier avec un client combatif)	Gaming	20 mn	FR, EN, ES, DE, IT, CN
Tous mes vœux de bonheur (Négociier avec 2 clients co-décideurs)	Gaming	20 mn	FR, EN, ES, DE, IT, CN
Mon cher Bertrand (Négociier avec un client manipulateur)	Gaming	20 mn	FR, EN, ES, DE, IT, CN

Négociation : Les 7 péchés capitaux de la négociation

Objectif de la formation

Développer sa culture de la négociation

Durée total

1h15

Modules	Modalités	Durée	Langues disponibles
Introduction	Video	5 mn	FR, EN, ES, DE, IT, PT
Résister au besoin	E-Learning	10 mn	FR, EN, ES, DE, IT, PT
Résister à la paresse	E-Learning	10 mn	FR, EN, ES, DE, IT, PT
Résister à l'agressivité	E-Learning	10 mn	FR, EN, ES, DE, IT, PT
Résister à l'empressement	E-Learning	10 mn	FR, EN, ES, DE, IT, PT
Résister à l'orgueil	E-Learning	10 mn	FR, EN, ES, DE, IT, PT
Résister à la peur	E-Learning	10 mn	FR, EN, ES, DE, IT, PT
Résister à la naïveté	E-Learning	10 mn	FR, EN, ES, DE, IT, PT

PERFORMANCE COMMERCIALE

KAM et Vente Complexe

Vente Complexe : La Méthode PAC\$®

Objectif de la formation

Maîtriser son avant vente commerciale et la partager en équipe, être capable de mieux sélectionner ses affaires, augmenter ses taux de succès par une meilleure compréhension et modélisation des critères d'engagement et des modes de décisions

Durée total

1h45

Modules	Modalités	Durée	Langues disponibles
Introduction	Video	2 mn	FR, EN
PAC\$® - Projet	E-Learning	10 mn	FR, EN
PAC\$® - Accessibilité	E-Learning	30 mn	FR, EN
PAC\$® - Capacité	E-Learning	10 mn	FR, EN
PAC\$® - Gain	E-Learning	10 mn	FR, EN
Matrice PAC\$® Complète	PPT	20 mn	FR, EN
Matrice PAC\$® Light	XLS	15 mn	FR, EN
Quiz PAC\$®	E-learning	10 mn	FR, EN

Vente Complexe : La Méthode PIRAT®, Plan de compte

Objectif de la formation

Maîtriser une méthode de revue de compte pour déterminer des initiatives de croissance, être capable d'aligner son organisation et ses collègues sur sa stratégie de compte

Durée total
2h30

Modules	Modalités	Durée	Langues disponibles
Introduction	Video	10 mn	FR, EN
PIRAT® - Présentation du compte	E-learning	30 mn	FR, EN
PIRAT® - Impact sur notre business	E-learning	30 mn	FR, EN
PIRAT® - Relations avec ce compte	E-learning	20 mn	FR, EN
PIRAT® - Actions et objectifs à accomplir	E-learning	15 mn	FR, EN
PIRAT® - Top management	E-learning	15 mn	FR, EN
Matrice PIRAT® Complète	PPT	20 mn	FR, EN
Matrice PIRAT® Light	XLS	15 mn	FR, EN

MANAGEMENT COMMERCIAL

Sales Management

Sales Management : La Méthode BOSS®

Objectif de la formation

Savoir animer, motiver et diriger son équipe de vente

Durée total

3h00

Modules	Modalités	Durée	Langues disponibles
BOSS® - Bâtir le diagnostique de son équipe	E-Learning	45 mn	FR, EN, ES, IT, PT
BOSS® - Organiser le suivi	E-Learning	45 mn	FR, EN, ES, IT, PT
BOSS® - Supporter les progrès sur le terrain	E-Learning	45 mn	FR, EN, ES, IT, PT
BOSS® - Stimuler l'équipe	E-Learning	45 mn	FR, EN, ES, IT, PT

Sales Management : BOSS® Adaptive Learning

Objectif de la formation

Mettre à niveau son expérience de management sur les meilleures pratiques de management commercial

Durée total

6h00

Modules	Modalités	Durée	Langues disponibles
BOSS® - Bâtir le diagnostique de son équipe	Adaptive Learning	n/a	FR, EN
BOSS® - Organiser le suivi	Adaptive Learning	n/a	FR, EN
BOSS® - Supporter les progrès sur le terrain	Adaptive Learning	n/a	FR, EN
BOSS® - Stimuler l'équipe	Adaptive Learning	n/a	FR, EN

Sales Management : Efficience Commerciale

Objectif de la formation

Comprendre les changements en cours dans les processus commerciaux BtoB, développer sa productivité commerciale, maîtriser la compréhension des circuits de décisions sur ses affaires

Durée total

2h00

Modules	Modalités	Durée	Langues disponibles
Les grands changements du monde des affaires	Adaptive Learning	n/a	FR, EN
L'importance de l'organisation personnelle	Adaptive Learning	n/a	FR, EN
Prospecter de nouvelles affaires	Adaptive Learning	n/a	FR, EN
Maîtriser le circuit de décision d'un projet	Adaptive Learning	n/a	FR, EN

MANAGEMENT COMMERCIAL

Recrutement

Recrutement : Recruter d'excellents commerciaux

Objectif de la formation

Développer sa capacité à recruter les meilleurs vendeurs pour son entreprise

Durée total

1h30

Modules	Modalités	Durée	Langues disponibles
Quels sont les enjeux ?	Adaptive Learning	n/a	FR, EN
Le profil d'excellence commerciale	Adaptive Learning	n/a	FR, EN
Préparer l'entretien	Adaptive Learning	n/a	FR, EN
Conduire l'entretien	Adaptive Learning	n/a	FR, EN
Conclure par un rapport objectif	Adaptive Learning	n/a	FR, EN

MANAGEMENT COMMERCIAL

Coaching Commercial

Coaching Commercial

Objectif de la formation

Développer sa capacité de coach commercial

Durée total

1h15

Modules	Modalités	Durée	Langues disponibles
Annoncer un accompagnement terrain	Elearning	15 mn	FR, EN
La méthode COACH	Elearning	30 mn	FR, EN
Devenir un coach d'élite	Elearning	30 mn	FR, EN

Coaching Commercial : Mener des entretiens individuels efficaces

Objectif de la formation

Savoir mener les entretiens individuels de rituels managériaux

Durée total

1h00

Modules	Modalités	Durée	Langues disponibles
Mener un entretien de délégation	Elearning	15 mn	FR, EN
Mener un entretien de félicitation	Elearning	15 mn	FR, EN
Mener un entretien de recadrage	Elearning	15 mn	FR, EN
Mener un entretien de remotivation	Elearning	15 mn	FR, EN