



Halifax Consulting

SALES PERFORMANCE

2020

# Les essentiels de la formation commerciale

FORMATION  
COMMERCIALE

DIGITAL  
LEARNING

CONSEIL EN  
TRANSFORMATION

Perfectionnement aux Techniques de Vente  
Négociation Commerciale  
Vente aux Grands Comptes  
Management Commercial

Académie en ligne  
Solutions Digitales de Renforcement  
Parcours Diplômants et Certifiants

[www.halifax-consulting.com](http://www.halifax-consulting.com)



INSCRIVEZ-VOUS

PROCHAINE RENCONTRE LES 28 & 29 JANVIER 2021

**HC**  
Halifax Consulting  
PERFORMANCE COMMERCIALE

ET

  
**ESSEC**  
BUSINESS SCHOOL

# SYMPOSIUM ANNUEL DU KEY ACCOUNT MANAGEMENT

RENDEZ-VOUS DES PROFESSIONNELS  
FRANCOPHONES KAM ET GAM

**LIEU**  
PARIS

**PRIX**  
TARIF INDIVIDUEL : 1 490 € HT / PERS.  
TARIF GROUPE (2 À 5 PERSONNES) : 1 090 € HT / PERS.

**Découvrez des réponses  
concrètes à vos enjeux clés en KAM**

Restez au top de  
votre profession

Comparez vos pratiques et apprenez  
des leaders de leur secteur

Profitez  
d'un moment de  
networking unique

**Inspirez  
votre équipe**

[WWW.SYMPOSIUMKAM-ESSEC-HALIFAX.FR](http://WWW.SYMPOSIUMKAM-ESSEC-HALIFAX.FR)



Nicolas CARON



Frédéric VENDEUVRE

//  
Il nous faut  
peu de mots  
pour exprimer  
l'essentiel. //

Paul Eluard

Bienvenue dans le nouveau monde 2020, celui des méthodes d'apprentissage toujours plus pointues pour commerciaux ambitieux. Cette année, vous découvrirez comment utiliser les technologies d'intelligence artificielle pour mieux progresser dans le parcours pour Managers Commerciaux BOSS, ou celles du Serious Game sur la négociation.

Vous trouverez aussi la description des **offres best sellers du cabinet** sur la vente, la négociation commerciale, la vente aux grands comptes et le management commercial déployées en sur-mesure par nos équipes dans le monde entier.

Nous restons fidèles aux principes essentiels qui font notre différence et qui permettront à vos collaborateurs de vraiment tirer profit de leur formation :

- Des groupes de taille limitée à **9 participants maximum**
- Des consultants vraiment **experts du sujet**
- Un temps de formation **centré sur les résultats**, sans artifices d'animation chronophages

## CONSEIL & FORMATION EN PERFORMANCE COMMERCIALE ET MANAGÉRIALE

### 4 ESSENTIELS

Ces 4 "essentiels" sont le fruit d'années d'expérience chez Halifax pour offrir des dispositifs de formation efficaces et innovants :

- Temps 1 : **Digital Learning** attractif pour se préparer en amont
- Temps 2 : **Formation présentielle** centrée sur les entraînements et transpositions concrètes
- Temps 3 : **Accompagnement distanciel post-formation** pour accélérer et faciliter les mises en œuvre par les **solutions de renforcement**

NOUVEAU  
2020

- **Parcours personnel 100% distancielles** : trois formules d'abonnement individuel qui vous offrent le meilleur de nos offres digitales avec l'accompagnement d'un coach personnel dédié. (p.16)
- **Adaptive learning méthode BOSS®** unique en France
- **Serious Game** négociation
- **Tests psychométriques** pour (managers) commerciaux

## HALIFAX ONLINE SALES ACADEMY

Une solution *digital learning* unique en France de ressources d'apprentissage en continu en matière de performance commerciale et managériale, destinée à vos commerciaux et managers commerciaux.

### • LE PRINCIPE :

- +**100 modules** de formation commerciale
- Disponibles en **6 langues**
- + **10 000 heures** de formation en ligne par an

### OBJECTIFS

- Se former régulièrement **à son rythme**
- Disposer **en temps réel** de la bonne ressource pour se préparer avant une échéance importante
- Profiter de supports professionnels pour **animer ses réunions** commerciales et ses actions de coaching
- Profiter du **regard d'un consultant expert** sur les points clés de votre efficacité commerciale (Qualité du pitch, traitement des objections, techniques d'engagement, etc.)



### SERIOUS GAME NÉGOCIATION

Halifax Consulting a développé un Serious Game sur la négociation commerciale basé sur plusieurs scénarios, à l'usage des commerciaux, Key Account Managers et managers commerciaux.

Que ce soit dans nos formations individuelles ou dans nos projets sur mesure, **des milliers de commerciaux et managers commerciaux utilisent aujourd'hui nos solutions de renforcement.**

# LES SOLUTIONS DE RENFORCEMENT HALIFAX

## PLUS D'EFFICACITÉ DANS LA DURÉE

### ANCRAGE DES CONNAISSANCES

Cette solution permet d'ancrer les messages clés et de stimuler la mémorisation d'apports techniques ou comportementaux. C'est également un formidable outil de pilotage des compétences pour les managers qui souhaitent suivre les progrès de leurs équipes.

#### • LE PRINCIPE :

- Réception d'une question par email sur votre smartphone, PC ou tablette et vous y répondez en quelques secondes
- Résultats délivrés instantanément avec une explication
- Classement de votre groupe de formation actualisé
- Échanges avec votre groupe en mode social learning



### VIDEO TRAINING

Une plateforme d'entraînement vidéo, ludique et moderne, offrant la possibilité de développer ses compétences commerciales et/ou managériales à distance avec le feedback d'un coach.

#### • LE PRINCIPE :

- Réception d'une notification par email d'un exercice sur la plateforme
- Connexion et enregistrement vidéo avec votre webcam pour donner votre réponse
- Feedback individualisé et précis par le consultant sur vos points d'amélioration
- Ré-enregistrement possible pour mettre en application les points de progrès



**UNIQUE  
EN FRANCE**



## VENDRE AVEC LA MÉTHODE LEAD®



### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Développer sa performance commerciale
- Faire de la vente différenciée
- Augmenter ses taux de succès

### LES + DE CETTE MÉTHODE

- **VOTRE PARCOURS D'APPRENTISSAGE SUR 3 MOIS**



**Académie  
en Ligne 4h**

1 mois avant



**Présentiel  
2 jours**



1 exercice par mois  
sur 2 mois

2 mois après

- **L'ÉTAT D'ESPRIT**

Actif, professionnel, stimulant et détendu. Un parcours dans la durée.

- **LES RÉSULTATS**

Mieux vendre sa différence, son expertise, son professionnalisme et faire face aux techniques de banalisation. Augmenter les indicateurs de transformation de ses entretiens de vente.

### DES MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ACTIVES

- › Exercices, jeux de rôles, mises en situations, travaux sur affaires en cours
- › Suivi individuel de validation des premières mises en œuvre
- › L'ouvrage « Vendre aux clients difficiles », écrit par Nicolas Caron co-fondateur d'HALIFAX, est remis aux participants (Éd. Dunod, plus de 30 000 exemplaires vendus)



## INVESTISSEMENT PAR PARTICIPANT

1 590 € HT + forfait repas : 54 € HT

### Parcours de 19h de formation :

- Académie en Ligne : accès 1 mois avant aux 5 modules de la collection LEAD®
- Séminaire présentiel de 2 jours consécutifs sur Paris
- Suivi individuel 1h post formation Exercices personnels de transposition avec feedback du consultant via la plateforme vidéo

Pour réserver votre participation, contactez-nous au :

**+33 (0)1 30 61 81 91** ou par mail :  
**alexandra.delorme@halifax.fr**

## PROFIL DE NOS PARTICIPANTS

Commerciaux B to B, experts business développeurs, entrepreneurs, consultants qui évoluent en environnement très concurrentiel...

Tous ceux qui cherchent un parcours pour améliorer significativement leur performance commerciale.

//

**Le secret pour marcher sur l'eau, c'est de savoir où sont les pierres. //**

**Herb Cohen**

## POINTS CLÉS DU PROGRAMME

- **Donner envie de travailler avec soi**
  - Comment se différencier
  - Comment challenger et intéresser ses clients d'emblée
- **Démontrer son expertise par la qualité de son diagnostic**
  - Le meilleur des techniques d'écoute active
  - L'obsession commerciale structurée pour mieux comprendre son client
- **Influencer la décision**
  - Les leviers de l'influence et les techniques oratoires les plus percutantes
  - La compréhension de l'écosystème de décision et le jeu des acteurs
- **Traiter les objections avec souplesse et aborder la conclusion**
  - Les techniques de traitement des objections
  - La question du prix
  - L'engagement du client sur les suites à donner

## DATES 2020

- 6-7 FÉVRIER 2020
- 2-3 AVRIL 2020
- 14-15 MAI 2020
- 2-3 JUILLET 2020
- 8-9 OCTOBRE 2020
- 7-8 DÉCEMBRE 2020

## NÉGOCIER AVEC LA MÉTHODE DEAL®



### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Accélérer sa courbe d'expérience en négociation commerciale
- Structurer et préparer ses négociations face à des acheteurs professionnels
- Améliorer ses taux de closing et ses taux de marge

### LES + DE CETTE MÉTHODE

#### • UN FORMAT MIXTE INNOVANT



**Académie  
en Ligne** 4h

1 mois avant



**Présentiel**  
2 jours



**Serious Game**  
4 scénarios de négociation

2 mois après

#### • L'ÉTAT D'ESPRIT

Actif, professionnel, stimulant et détendu.

#### • LES RÉSULTATS

Ce parcours de formation traite avec lucidité le thème de la négociation commerciale. Il poursuit l'objectif implicite d'aider les participants à oser négocier même dans des situations apparemment déséquilibrées et ainsi augmenter les marges.

### DES MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ACTIVES

- › Exercices, jeux de rôles, mises en situations, travaux sur affaires en cours
- › Suivi individuel de validation des premières mises en œuvre
- › L'ouvrage « Négocier Plus, Négocier Mieux », co-écrit par Frédéric Vendeuvre co-fondateur d'HALIFAX est remis aux participants (Éd. Dunod).





## INVESTISSEMENT PAR PARTICIPANT

1 590 € HT + forfait repas : 54 € HT

### Parcours de 19h de formation :

- Académie en Ligne : accès 1 mois avant aux 5 modules de la collection DEAL®
- Séminaire présentiel de 2 jours consécutifs sur Paris
- Suivi individuel 2 mois après la formation pour ancrer profondément les acquis du séminaire via une solution de Serious Game sur la Négociation

Pour réserver votre participation, contactez-nous au :

**+33 (0)1 30 61 81 91** ou par mail :  
**alexandra.delorme@halifax.fr**

## PROFILS DE NOS PARTICIPANTS

Commerciaux B to B, experts business développeurs, entrepreneurs, consultants d'expérience faisant face à des techniques de négociation achat difficiles et à une pression sur la marge.

//

**Quand celui qui pèse 120 kilos explique quelque chose à quelqu'un qui pèse 75 kilos, il a souvent raison.**

**Michel Audiard //**

## POINTS CLÉS DU PROGRAMME

- Se conditionner positivement quels que soient les enjeux
  - Installer les conditions de confiance
  - Savoir rétablir l'équilibre dans le rapport de force si nécessaire
  - Savoir réagir avec assertivité dans des situations de tension (client difficile, agressif, manipulateur, etc.)
- Préparer et structurer sa négociation : le Check-Point
  - Des outils simples et opérationnels pour se préparer
  - Anticiper les stratégies d'achat, les pièges d'acheteur
  - Jouer de l'imprévisible
- La méthode DEAL® pour conduire ses entretiens
  - Réflexes clés et bonnes postures
  - Savoir dire "Non"
  - Passer de la défense du prix à la conquête d'un bon "DEAL"

## DATES 2020

- 3-4 FÉVRIER 2020
- 16-17 MARS 2020
- 8-9 JUIN 2020
- 21-22 SEPTEMBRE 2020
- 12-13 OCTOBRE 2020
- 7-8 DÉCEMBRE 2020



## PROFESSIONNALISER SA DÉMARCHE COMMERCIALE KAM AVEC **LA MÉTHODE PAC\$**®



### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Structurer sa compréhension et le pilotage d'un compte clé
- Construire et vendre une proposition de valeur
- Optimiser les chances de succès sur une affaire complexe
- Gagner en impact lors des rendez-vous clés

### LES + DE CETTE MÉTHODE

#### • UN PARCOURS COMPLET



**Académie en Ligne**  
1h



**Présentiel**  
3 jours



**Suivi Semi-collectif  
tutoré en  
classe virtuelle**  
2 x 2h



**Ancrage des  
connaissances**  
Mobile learning



#### • TECHNIQUES ET MÉTHODES ÉPROUVÉES AVEC IMPLÉMENTATION IMMÉDIATE

La dimension "résultats" de la relation avec les grands comptes est l'axe prioritaire de cette formation dont les outils présentés sont réutilisables sur les affaires et clients en cours.

### DES MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ACTIVES

- › Exercices, jeux de rôles, mises en situations, travaux sur affaires en cours
- › Suivi individuel de validation des premières mises en œuvre
- › L'ouvrage « La Vente Différenciée », co-écrit par Frédéric Vendeuve co-fondateur d'HALIFAX, est remis aux participants (Éd. Dunod).



## INVESTISSEMENT PAR PARTICIPANT

2 390 € HT + forfait repas : 81 € HT

### Parcours de 27h de formation :

- Académie en Ligne : accès 1 mois avant aux 4 modules de la collection PAC\$® (revue d'affaire) et PIRAT® (revue de compte)
- Séminaire présentiel de 3 jours consécutifs sur Paris
- Suivi semi-collectif 4h à distance en classe virtuelle sur affaires en cours
- Ancrage des connaissances par mobile learning pendant 2 mois

Pour réserver votre participation, contactez-nous au :

**+33 (0)1 30 61 81 91** ou par mail :  
**alexandra.delorme@halifax.fr**

## PROFILS DE NOS PARTICIPANTS

Responsables Grands Comptes, Commerciaux Comptes Clés (KAM et GAM), managers commerciaux en charge de développer des grands comptes français et internationaux...  
Tous ceux ayant des responsabilités en management transversal, local ou global.



**Chez nous, c'est moi  
le patron, ma femme  
est seulement celle qui  
prend les décisions. //**

**Woody Allen**

## POINTS CLÉS DU PROGRAMME

- Pilotage des activités et du portefeuille client
  - La sélection des comptes au sein du portefeuille
  - L'optimisation des efforts sur les comptes et projets
  - Analyse par potentiel et probabilité
- Plan de compte PIRAT®
  - Définir la stratégie sur un compte clé
  - Structurer sa compréhension du compte, sa cartographie, son mode de fonctionnement, ses objectifs, ses enjeux, etc.
  - Élaborer un plan d'action (MT et CT)
- Revue d'affaire PAC\$®
  - Analyser une affaire stratégique selon 4 axes pour décider d'un « go / no go ».
  - Décortiquer une affaire pour identifier ses forces et faiblesses et définir un plan d'action pour augmenter les chances de succès
  - Identifier le circuit de décision, les concurrents...
- Mailler le compte et développer la relation avec les interlocuteurs clés
  - Savoir « pitcher » efficacement auprès des décideurs, savoir faire naître des idées
  - Définir un Plan de lobbying et Networking (PNL) adapté à ses objectifs

## DATES 2020

- 5-6-7 FÉVRIER 2020
- 18-19-20 MARS 2020
- 13-14-15 MAI 2020
- 16-17-18 SEPTEMBRE 2020
- 25-26-27 NOVEMBRE 2020

## MANAGER AVEC LA MÉTHODE BOSS®



### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Développer la performance commerciale de ses collaborateurs
- Mobiliser et fédérer les énergies
- Développer son projet d'équipe

### LES + DE CETTE MÉTHODE

#### • UN PARCOURS COMPLET AVEC UN SUIVI



**Académie en Ligne**  
Adaptive Learning 4h



**Présentiel**  
2 jours



**Test psychométrique**  
avec feedback  
et coaching individuel

1 mois avant

1 mois après

#### + Accès permanent

à l'Académie en Ligne pendant 6 mois  
(cf. page 4)

#### • L'ÉTAT D'ESPRIT

Actif, professionnel, stimulant et détendu avec accompagnement individuel pointu.

#### • LES RÉSULTATS

Un parcours semi-collectif et semi-individualisé ayant pour objectif d'aider chacun à mieux construire et suivre ses plans d'actions et mieux orienter son management vers le coaching de ses équipes.

### DES MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ACTIVES

- › Exercices, jeux de rôles, mises en situations, travaux sur problématiques en cours
- › Suivi individuel de coaching à distance
- › Accès à l'Académie en Ligne : plus de 40 heures d'auto-formation pour managers commerciaux
- › L'ouvrage « Comment développer la performance des commerciaux », co-écrit par Antoni Girod et Nicolas Caron est remis aux participants



## INVESTISSEMENT PAR PARTICIPANT

2 950 € HT + forfait repas : 54€HT

### Parcours de 21h de formation :

- Académie en Ligne : accès aux 4 modules de la collection BOSS® 1 mois avant en mode adaptive learning
- Séminaire présentiel de 2 jours consécutifs sur Paris
- Suivi individuel avec test sur profil de manager commercial et débriefing personnalisé
- Accès permanent pendant 6 mois à l'intégralité de l'Académie en Ligne Halifax

Pour réserver votre participation, contactez-nous au :

**+33 (0)1 30 61 81 91** ou par mail :  
**alexandra.delorme@halifax.fr**

## PROFILS DE NOS PARTICIPANTS

Managers de commerciaux terrain ou à distance, d'équipes de service client ou Managers de business units voulant impacter le développement commercial de leurs équipes aux profils variés... Tous ceux qui cherchent de nouvelles inspirations de management et veulent des outils modernes et attractifs pour coacher et développer leurs équipes vers plus de performance commerciale.

## POINTS CLÉS DU PROGRAMME

- Adapter son style de management
  - Comment adapter son management en fonction des personnalités de son équipe
  - Comment établir le diagnostic de performance commerciale de son équipe
  - Savoir mener les entretiens de management à enjeu
- Renforcer la motivation des commerciaux
  - Plans d'actions de motivation
  - Allier pilotage de la performance, contrôle et motivation
- Développer les compétences
  - Comment coacher, accompagner, débriefer au quotidien
  - Comment déployer des séquences de formation commerciale
- Élaborer et communiquer son projet d'équipe
  - Savoir structurer et communiquer son projet
  - Animer des réunions commerciales dynamiques

## DATES 2020

- 23-24 JANVIER 2020
- 19-20 MARS 2020
- 2-3 JUILLET 2020
- 17-18 SEPTEMBRE 2020
- 26-27 NOVEMBRE 2020

# SALES TALENT ASSESSMENT : EMBAUCHEZ, ENCADREZ, FAITES GRANDIR



## TESTS PSYCHOMÉTRIQUES DÉDIÉS À LA FONCTION COMMERCIALE

Les tests fournissent des données psychométriques précises, instantanées et indispensables pour les entreprises et les leaders qui cherchent à optimiser le plein potentiel de leurs managers et commerciaux. Ces tests prennent en compte la dimension culturelle pour les profils internationaux.



1

### ÉVALUEZ

Identifiez les talents  
et le potentiel, dont le vôtre

2

### ANALYSEZ

Faites correspondre un  
profil à un poste, une  
équipe, un manager

3

### SÉLECTIONNEZ

Affectez/ embauchez la  
bonne personne au bon  
moment, au bon endroit

ÉVALUATIONS	COMPÉTENCES	RAPPORT
 <b>APTITUDE COGNITIVE</b> Le test d'aptitude cognitive mesure la capacité à résoudre des problèmes et à bien comprendre des idées complexes.  50 questions / 17 minutes	 <b>PERSONNALITÉ</b> Le test de personnalité évalue 14 traits de personnalité regroupés sous cinq facteurs de la Théorie des Big Five.	 <b>INTÉRÊTS &amp; PRÉFÉRENCES</b> Le test de préférences permet d'évaluer les intérêts et les valeurs.
 <b>PROFIL DE MANAGEMENT</b> Détermine si un individu possède les réflexes naturels associés au succès en management.	 <b>PROFIL DE VENTE</b> Détermine si un individu possède les réflexes naturels associés au succès en vente.	 <b>PERSONNALISATION</b> Détermine si un individu possède les réflexes naturels associés aux compétences qui ont été spécifiquement évaluées.
 <b>JOB FIT</b> Constater les forces et les aspects moins naturels chez un candidat.	 <b>COMPLÉMENTARITÉ AVEC LE SUPÉRIEUR</b> Prévoir une stratégie d'intégration et de coaching.	 <b>GUIDE D'ENTRETIEN</b> Prendre les meilleures décisions d'embauche.
	 <b>COMPLÉMENTARITÉ AVEC L'ÉQUIPE</b> Comparer un candidat à l'équipe qu'il devrait rejoindre.	

Des partenariats alliant l'excellence académique de prestigieuses business schools aux expertises des métiers commerciaux d'Halifax.

# PARCOURS CERTIFIANTS ET DIPLÔMANTS

## PARCOURS DIPLÔMANT COMMERCIAL ET KAM



### EN PARTENARIAT AVEC NEOMA BUSINESS SCHOOL

Mastère Spécialisé Business Development et Clients Grands Comptes

- Formation enregistrée au RNCP - Titre de niveau I (Bac + 5)
- Format "part-time" sur 12 mois
- Sélection sur dossier et possibilité d'accompagnement VAE (Validation des Acquis de l'Expérience) avant juin pour rentrée en octobre

Un parcours diplômant de haut niveau qui s'appuie sur un partenariat pédagogique initié auprès de deux grandes écoles de commerce françaises fusionnées : Reims Management School et Rouen Business School.

## PARCOURS CERTIFIANT CP FFP COMMERCIAL SENIOR B TO B



### • Coursus de 6 jours + 11 heures de distanciel

Ce parcours aborde la vente avec la méthode LEAD®, la prise de plaisir à gagner de nouveaux clients et la négociation grâce à la méthode DEAL®. Il comprend une validation régulière des acquis de la formation, la réalisation par le candidat d'un dossier de preuve lié à son projet professionnel et cohérent avec sa fonction, la soutenance de ce dossier devant un jury et enfin un exercice de simulation d'entretien commercial.

## PARCOURS CERTIFIANT CP FFP COMMERCIAL SENIOR GRANDS COMPTES



### • Coursus de 8 jours + 9 heures de distanciel

Ce parcours aborde la négociation à haut niveau en environnement complexe, la vente aux Grands Comptes avec la méthode PAC\$® et le développement de son Lobbying et Networking commercial. Il comprend une validation régulière des acquis de la formation, la réalisation par le candidat d'un dossier de preuve lié à son projet professionnel et cohérent avec sa fonction, la soutenance de ce dossier devant un jury et enfin un exercice de présentation d'une Revue d'Affaire dans le respect des méthodologies acquises.

NOUVEAU

# CONSTRUISEZ VOTRE PARCOURS PERSONNEL 100% DISTANCIEL

## 3 FORMULES D'ABONNEMENT

**Vous souhaitez progresser rapidement, sans vous bloquer plusieurs jours complets ?**

**Construisez votre parcours et formez-vous dans le respect de votre organisation personnelle de façon plus flexible.**



### • CONSTRUISEZ VOTRE PARCOURS PERSONNEL 100% DISTANCIEL

Vous souhaitez progresser rapidement, sans vous bloquer plusieurs jours complets ? Construisez votre parcours et formez-vous dans le respect de votre organisation personnelle de façon plus flexible.

Pour chaque formation commerciale ou management 100% distanciel, vous disposez :

- Des meilleurs modules digitaux qui traitent du sujet sur la Sales Academy online d'Halifax,
- En Option CONFORT : d'un accompagnement personnalisé de tutorat à distance par un consultant Halifax, etc.
- En Option PREMIUM : d'un coaching sur affaire pour vous aider « on the job » pour préparer une négociation, valider une proposition, décider d'un plan d'action, etc.





# 3 FORMULES D'ABONNEMENT

## AUTOFORMATION EN LIGNE

- 29€ HT/mois\*

Construisez vos parcours en ligne 2 fois par an avec 10 modules par semestre sur un choix de plus de 100 modules pour s'adapter à vos besoins et votre progression

## OPTION CONFORT

**Avec tutorat de 4h d'un consultant Halifax**

- 129€ HT/mois\*

Le tutorat en ligne en classe virtuelle avec le consultant vous permet de vous entraîner, simuler des jeux de rôle dans votre contexte, préparer vos rendez-vous et outils d'aide à la vente (argumentaires, réponses aux objections, tactiques de négociation etc...).

## OPTION PREMIUM

**Coaching sur affaire à la demande avec un crédit de 10 heures**

- 389€ HT/mois\*

Vous voulez avoir un appui opérationnel pour vos questions de business développement, des idées concrètes d'amélioration, une répétition avant un rendez-vous à enjeu ? Votre coach d'affaires personnalisé vous aide concrètement pour obtenir vos résultats commerciaux.



\* Investissement par participant pour un engagement de 12 mois

# FORMATIONS 2020 À PARIS

## LES ESSENTIELS

	Janvier	Février	Mars	Avril
Perfectionnement aux Techniques de Vente <b>LA MÉTHODE LEAD®</b>		6 - 7		2 - 3
Négociation commerciale <b>LA MÉTHODE DEAL®</b>		3 - 4	16 - 17	
Vente aux Grands Comptes <b>LA MÉTHODE PAC\$®</b>		5 - 6 - 7	18 - 19 - 20	
Management commercial <b>LA MÉTHODE BOSS®</b>	23 - 24		19 - 20	

## LES COMPLÉMENTAIRES

Au-delà des “essentiels”, nous proposons une gamme complète de séminaires complémentaires. Pour retrouver les dates de ces formations, nous vous invitons à vous rendre sur notre site internet [www.halifax-consulting.com](http://www.halifax-consulting.com) ou à nous contacter au **01 30 61 81 91**.

Accédez directement au catalogue de nos formations sur notre site web grâce au QR Code ci-dessous :



## POUR EN SAVOIR PLUS...

... sur les programmes détaillés et les plannings de ces formations, contactez :

**Alexandra Delorme**  
**+33 (0)1 30 61 81 91**  
**alexandra.delorme@halifax.fr**

ou rendez-vous sur  
 notre site internet  
**www.halifax-consulting.com**

Mai	Juin	Juillet	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
14 - 15		2 - 3		8 - 9		7 - 8
	8 - 9		21 - 22	12 - 13		7 - 8
13 - 14 - 15			16 - 17 - 18		25 - 26 - 27	
23 - 24		2 - 3	17 - 18		26 - 27	

| Formation **PROSPECTION & SOCIAL SELLING**

| Formation **COMMERCIALE POUR CONSULTANTS ET EXPERTS**

| Formation **VENTE À DISTANCE**

| Formation **LOBBYING ET NETWORKING COMMERCIAL**

| Formation **VENTE COMPLEXE**

CONSEIL ET FORMATION SUR MESURE  
PARCOURS INDIVIDUELS ET INTER  
DIGITAL LEARNING



HALIFAX Consulting SAS au capital  
de 208 515 € - RCS Versailles 450  
220 512 00021 (SIRET) NAF 8559  
A Identifiant TVA FR83450220512  
N° de déclaration d'activité de formation:  
11780766578

---

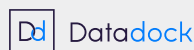
## HALIFAX CONSULTING

Hôtel de Crequy  
15, rue de Pontoise  
78100 Saint-Germain-en-Laye  
Contactez-nous au : +33 (0)1 30 61 81 91  
ou par mail : alexandra.delorme@halifax.fr  
[www.halifax-consulting.com](http://www.halifax-consulting.com)  
[www.legrandblogdelavente.com](http://www.legrandblogdelavente.com)

---

## NOS BUREAUX ET DISTRIBUTEURS

Athènes	Santiago du Chili
Cambridge	Mexico City
Munich	New Delhi
Madrid	Tokyo
Rome	Ho Chi Minh
Casablanca	Kuala Lumpur
Tunis	Bangkok
Johannesburg	Singapour
Toronto	Séoul
Quebec	Shanghai
Buenos Aires	Melbourne
Sao Paulo	



[www.halifax-consulting.com](http://www.halifax-consulting.com)