



Halifax Sales AI : La salle d'entraînement de la performance commerciale

Découvrez comment monter rapidement les compétences de votre équipe commerciale grâce à l'alliance entre technologie de pointe et coaching individualisé.

Imaginez votre parcours commercial comme une salle de sport...

Halifax Sales AI : Votre centre d'excellence commerciale

Tout comme une salle de sport moderne, **Halifax Sales AI** vous offre un environnement complet pour développer la performance de vos équipes commerciales :

Des outils puissants (Simulateur de conversation IA, modules interactifs)

Des espaces variés (solutions packagées ou sur mesure selon la taille et le secteur)

Un environnement motivant (solution moderne, IA accessible, retours rapides)





Pourtant, sans méthode ni accompagnement, votre abonnement risque de rester sous-exploité

- **Sans entraînement autonome et régulier, la progression ne sera pas visible.**
- **Sans coach, beaucoup abandonnent la salle de sport**



Le facteur décisif : Des coachs internes ou externes qui suivent vos équipes

Diagnostic personnalisé

Des coachs évaluent précisément les forces et faiblesses de votre équipe commerciale, comme un test de condition physique initial.

Programme sur mesure

Construction d'un parcours d'amélioration adapté à vos objectifs spécifiques et à votre secteur d'activité.

Accompagnement continu

Correction, encouragement et suivi régulier pour garantir des progrès constants et mesurables.

Sans accompagnement, même les meilleurs outils d'IA restent sous-exploités. Nos consultants transforment la technologie en avantage compétitif réel pour votre équipe.



La formule gagnante : Halifax Sales AI

Les ressources + les activités : La salle de sport

- Des outils pour s'entraîner seul
- Outils d'IA intuitifs pour du feedback immédiat
- Analyse de données en temps réel sur les progrès
- Lien avec le CRM, analyse de la performance et plan de coaching individualisé (option)

Prise de rendez-vous avec un coach spécialisé

- Expertise commerciale sectorielle ou produit
- Accès à vos propres experts internes (type Doctolib)
- Sujets complexes et feedback personnalisé
- Adaptation continue du programme

Ensemble, ils transforment un simple accès à la technologie en un parcours efficace, durable et motivant.



My Performance

Daniel Taylor

Sexsmith, Alberta

243
Learning Points

1 /23 Agents
Last Month Rank

Leaderboard

Rank	Name	Learning Points
1	Daniel Taylor	243
2	David Smith	158
3	James Wilson	105

LEVEL UP YOUR SKILLS

train. challenge. win.



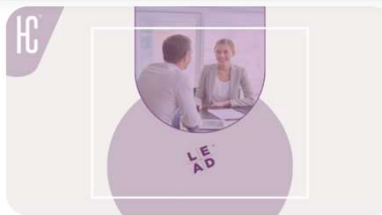
Online Courses

Videos

Learning Paths

Live Coaching

AI Coaching

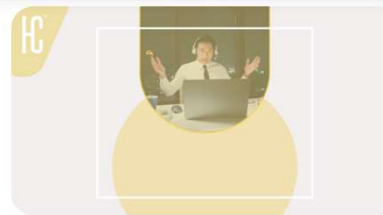


HC B2B Selling_The LEAD Method[®]

Halifax Sales AI | Course | 7 Modules | ...

Learn how to set yourself apart, showcase your value proposition and innovations, adopt an advisory stance, and involve your client in the...

[Start course →](#)

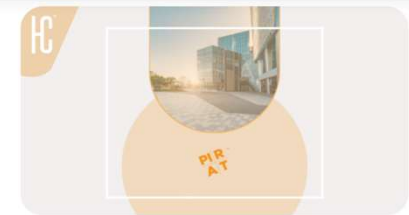


HC Distance selling

Halifax Sales AI | Course | 4 Modules | 01 Hour

Prepare your remote meetings well, make them more interactive, more productive and accelerate the sales process. This module belongs to the...

[Start course →](#)

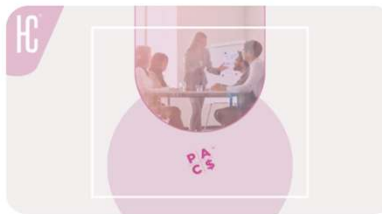


HC KAM - Strategic Account planning - The PIRAT Method[®]

Halifax Sales AI | Course | 7 Modules | ...

Master an account-review method to determine growth initiatives and align your organization and colleagues with your account strategy. This modul...

[Start course →](#)

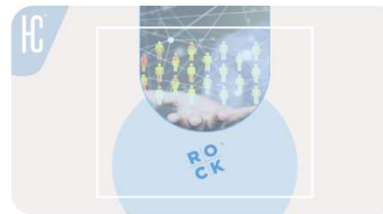


HC KAM_Strategic Selling_The PAC\$ Method[®]

Halifax Sales AI | Course | 7 Modules | ...

Control your pre-sales and work as a team, enhance your business selection process, boost your success rates through better understanding...

[Start course →](#)

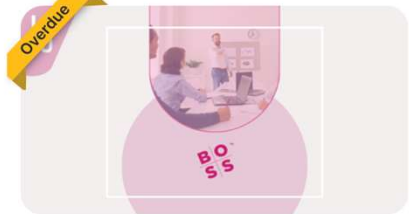


HC Managing Distribution Channels_The ROCK method[®]

Halifax Sales AI | Course | 5 Modules | ...

Target, recruit and contract solid and reliable partners based on performance criteria. Boost your network of partners. This module belongs to the...

[Start course →](#)



HC Managing Sales Teams - The BOSS method[®]

Halifax Sales AI | Course | 4 Modules | ...

Learn how to lead, motivate and manage your sales team. This module belongs to the playlist "Managing Sales teams - The BOSS method[®]"

[Start course →](#)

Online Courses

2

Videos

Learning Paths

Live Coaching

AI Coaching



Frederic Vendeuve

BtoB Negotiation, C-Level Selling, Complex Deal Coaching

Ratings

4 ★★★★★

Price: €298.8/Hour

Proceed →



Frank De Pauw

BtoB Negotiation, BtoB Selling, Distribution Selling, Key Account Management, Sales Manager

Ratings

4.5 ★★★★★

Price: €298.8/Hour

Proceed →



Antoni GIROD

BtoB Negotiation, C-Level Selling, Key Account Management, Sales Coaching, Sales Team Leadership

Ratings

5 ★★★★★

Price: €298.8/Hour

Proceed →



Eric SOARES

BtoB Negotiation, BtoB Selling, Complex Deal Coaching, Consultative Selling, Strategic Account Management

Ratings

4.5 ★★★★★



Lionel ANDRE

BtoB Negotiation, BtoB Selling, Complex Deal Coaching, Key Account Management, Sales Coaching

Ratings

3.5 ★★★★★



Rodolphe Meynier

BtoB Marketing Strategy, BtoB Negotiation, BtoB Selling, Consultative Selling, Strategic Account Management

Ratings

3.5 ★★★★★

AI Coach



Selling energie

Halifax | Role play

AI-enabled coach offers dynamic, interactive experiences where the AI adapts to various characters, scenarios, and dialogues,...

Explore →



Selling pharma

Halifax | Role play

AI-enabled roleplay offers dynamic, interactive experiences where the AI adapts to various characters, scenarios, and...

Explore →

Paramétrages variables du persona et de la conversation

100% personnalisable dans
votre environnement
(BtoB ou BtoC)

Bienvenue dans le jeu de rôle Halifax AI !



2 modes possibles :
Apprentissage ou simulation

Sélectionnez les paramètres suivants

Type de jeu de rôle Sélectionnez le type de jeu de rôle	Niveau de compétence / Ancienneté Sélectionnez votre niveau de compétence
Profession du client Spécifiez le rôle ou la spécialisation	Genre du client Sélectionnez le genre
Groupe d'âge du client Sélectionnez le groupe d'âge	Groupe de revenus Sélectionnez les revenus du client
Humeur du client Sélectionnez l'humeur du client	Étape du cycle de vente Sélectionnez l'étape du cycle de vente

Rejoindre

Choix de l'étape du cycle de vente
Exemples : Prospection, acte de vente,
négociation

Conversation avec l'avatar



17m:53s

Terminer la simulation

Informations sur le client ↻

Nom	Genre	Âge
Camille	Femme	25

Mises à jour de la situation ↗

► **Mises Actuelles :**
Camille utilise régulièrement des médecines alternatives environ une fois par mois, selon ses besoins et son emploi du temps.

Vos conversations

A quelle fréquence avez-vous recours à la médecine alternative ?

J'essaie de consulter pour des médecines alternatives environ une fois par mois, cela dépend de mes besoins et de mon emploi du temps.

Tapez un message...

Votre progression ↗

globale 8%

4/5 Évaluation globale

Eveiller l'intérêt	0/100 %
Naviguer dans les besoins	40/100 %
Valoriser sa proposition	0/100 %
Obtenir l'engagement	0/100 %
Lancer la relation durable	0/100 %

Évaluations

Maîtrise les techniques de questionnement ★★★★★

Sait utiliser une découverte de type OSCAR ★★★★★

Sait identifier les

Suivi de l'évolution de la conversion en temps réel

Transcript de la conversation

Echange oral et/ou écrit avec l'avatar

Mode « simulation »

Informations sur le client

Nom	Genre	Âge
Camille	Femme	25

Mises à jour de la situation

Mises Actuelles :
Camille a une assurance qui couvre bien les consultations spécialisées, mais pas suffisamment les médecines alternatives, un besoin important pour elle.

Vos conversations

A quelle fréquence avez-vous recours à la médecine alternative ?

J'essaie de consulter pour des médecines alternatives environ une fois par mois, cela dépend de mes besoins et de mon emploi du temps.

Et quel remboursement souhaitez-vous avoir ?

Tapez un message...

Scoring des compétences au fur et à mesure de la conversation

Votre progression

Eveiller l'intérêt	0/100 %
Naviguer dans les besoins	70/100 %
Valoriser sa proposition	0/100 %
Obtenir l'engagement	0/100 %
Lancer la relation durable	0/100 %

Évaluations

Maîtrise les techniques de questionnement	★★★★★
Sait utiliser une découverte de type OSCAR	★★★★★
Sait identifier les motivations profondes	★★★★★
Pratique une écoute active	★★★★★
Sait identifier les freins	★★★★★

Mode « apprentissage »



17m:18s

Terminer la simulation

Informations sur le client

Nom	Genre	Âge
Camille	Femme	25

Mises à jour de la situation

Mises Actuelles :
Camille s'intéresse à des options avec une couverture étendue pour les soins spécialisés et les consultations médicales, ainsi qu'aux consultations préventives et bien-être.

Vos conversations

Quels sont vos besoins prioritaires en assurance santé ?

En ce moment, je suis surtout intéressée par des options qui offrent une bonne couverture de soins spécialisés et des consultations médicales. J'aimerais aussi connaître les bénéfices en matière de prévention et de bien-être.

Tapez un message...

Chat disponible pour demander des conseils

Centre de recherche

une connexion avant de passer à des questions plus spécifiques sur ses besoins.

Elle a une journée chargée donc je dois être rapide

Soyez concis et direct dans votre approche. Commencez par résumer rapidement l'objet de votre appel, puis posez des questions ciblées pour explorer ses besoins spécifiques en matière d'assurance santé. Assurez-vous de valider régulièrement sa compréhension et son accord pour maintenir un rythme efficace.

Présenter succinctement les options de santé disponibles. Mettre en avant les bénéfices pour Camille.

Besoin d'aide ? Info Conseil

Tapez votre question ici