



Aidez vos commerciaux à mieux vendre et vos  
managers à mieux les coacher

# Catalogue de formations



# POURQUOI EAGR ?

Parce que trop de formations commerciales finissent au placard et que trop d'expertise reste sur les serveurs.

# NOTRE MISSION

Aider vos commerciaux à mieux vendre et vos managers à mieux les coacher

# NOS EXPERTS

Nous sommes des formateurs experts de la vente et de l'IA, engagés à vos côtés pour atteindre vos objectifs.



Gaultier  
Beauchesne



Thibault  
Beauchesne

# QUELQUES CLIENTS



# SHIFT TRAINING PROSPECTION (PRESENTIEL)



## OBJECTIF DE LA FORMATION

La formation Shift Training - Prospection (Présentiel) est un programme innovant conçu pour structurer et renforcer les compétences commerciales sur la prospection à travers une approche combinant formation en présentiel et ancrage post-formation grâce à l'intelligence artificielle.

Dans un cadre interactif et collaboratif, les participants apprendront une méthode de vente structurée sur le thème de la prospection, qu'ils mettront en pratique afin d'ancrer les bonnes pratiques et d'améliorer leur efficacité commerciale.

## CONTENU DU PROGRAMME

<b>Partie 0</b> 0.5 h	Introduction & Ice Breaker	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Activité brise-glace pour favoriser l'interaction.</li> <li>2. Discussion collective autour de l'importance de la prospection.</li> <li>3. Partage des difficultés rencontrées par les participants.</li> </ol>
<b>Partie 1</b> 1.5 h	Alignement sur la méthodologie de prospection	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Écoute et analyse collective d'un appel de prospection "type".</li> <li>2. Co-construction participative de la méthodologie de prospection.</li> <li>3. Mise en pratique par des simulations en binômes ou petits groupes.</li> </ol>
<b>Partie 2</b> 1.5 h	Anticipation et traitement des objections	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Brainstorming et recensement des objections courantes.</li> <li>2. Présentation de la méthode ACRAC (objections de fond).</li> <li>3. Présentation de la technique du Balayage (objections de forme).</li> <li>4. Création et utilisation de la "Battle Card"</li> </ol>
<b>Partie 3</b> 3.5 h	Entraînement et challenge prospection	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Démonstration des flux de travail pour la prospection.</li> <li>2. Réalisation de trois simulations de prospection en utilisant l'outil Eagr.</li> <li>3. Challenge prospection et mise en oeuvre.</li> </ol>

# SHIFT TRAINING PROSPECTION (PRESENTIEL)



## INFORMATIONS PRATIQUES

**Pré-requis** : occuper un poste impliquant de la prospection commerciale ou être amené à contacter des clients/prospects.

**Nombre de participants** : en petit groupe jusqu'à 8 participants.

**Durée** 🕒 : 7h de formation en une ou plusieurs sessions selon vos préférences.

**Format** : en présentiel, intra-société.

**Language** : français ou anglais

**Conditions matérielles** : ordinateur, connexion à internet

**Évaluation et certification** : remise d'une attestation de formation

**Délai d'accès** : déploiement de la formation sous 15 jours suivant la signature de la convention.

**Tarif indicatif** : 7500€ HT

**A l'attention des personnes en situation de handicap ou ayant besoin d'une amélioration spécifique pour leur formation** : notre organisme peut vous offrir des possibilités d'adaptation si elles sont nécessaires à l'amélioration de votre apprentissage. Aussi, nous vous remercions de contacter par email le référant handicap à l'adresse [thibault@eagr.ai](mailto:thibault@eagr.ai).



**CONTACTEZ -NOUS**

# SHIFT TRAINING PROSPECTION (VISIO)



## OBJECTIF DE LA FORMATION

La formation Shift Training - Prospection (Visio) est un programme innovant conçu pour structurer et renforcer les compétences commerciales sur la prospection à travers une approche combinant formation en présentiel et ancrage post-formation grâce à l'intelligence artificielle.

Dans un cadre interactif et collaboratif, les participants apprendront une méthode de vente structurée sur le thème de la prospection, qu'ils mettront en pratique afin d'ancrer les bonnes pratiques et d'améliorer leur efficacité commerciale.

## CONTENU DU PROGRAMME

<b>Partie 0</b> 0.5 h	Introduction & Ice Breaker	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Activité brise-glace pour favoriser l'interaction.</li> <li>2. Discussion collective autour de l'importance de la prospection.</li> <li>3. Partage des difficultés rencontrées par les participants.</li> </ol>
<b>Partie 1</b> 0.75 h	Alignement sur la méthodologie de prospection	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Écoute et analyse collective d'un appel de prospection "type".</li> <li>2. Co-construction participative de la méthodologie de prospection.</li> <li>3. Mise en pratique par des simulations en binômes ou petits groupes.</li> </ol>
<b>Partie 2</b> 0.5 h	Anticipation et traitement des objections	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Brainstorming et recensement des objections courantes.</li> <li>2. Présentation de la méthode ACRAC (objections de fond).</li> <li>3. Présentation de la technique du Balayage (objections de forme).</li> </ol>
<b>Partie 3</b> 1.25 h	Entraînement intensif	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Démonstration des flux de travail pour la prospection.</li> <li>2. Réalisation de trois simulations de prospection en utilisant l'outil Eagr.</li> </ol>

# SHIFT TRAINING PROSPECTION (VISIO)



## INFORMATIONS PRATIQUES

**Pré-requis** : occuper un poste impliquant de la prospection commerciale ou être amené à contacter des clients/prospects.

**Nombre de participants** : en petit groupe jusqu'à 8 participants.

**Durée** 🕒 : 3h de formation en une session.

**Format** : en distanciel, intra-société.

**Language** : français ou anglais

**Conditions matérielles** : ordinateur, connexion à internet, Microsoft Teams

**Évaluation et certification** : remise d'une attestation de formation

**Délai d'accès** : déploiement de la formation sous 15 jours suivant la signature de la convention.

**Tarif indicatif** : 5500€ HT

**A l'attention des personnes en situation de handicap ou ayant besoin d'une amélioration spécifique pour leur formation** : notre organisme peut vous offrir des possibilités d'adaptation si elles sont nécessaires à l'amélioration de votre apprentissage. Aussi, nous vous remercions de contacter par email le référant handicap à l'adresse [thibault@eagr.ai](mailto:thibault@eagr.ai).



CONTACTEZ -NOUS

# POUR ALLER PLUS LOIN



## CONCEPTION DES FORMATIONS



L'ensemble des méthodes de vente sur lesquelles nous vous formerons ont été créées ou adaptées par **Gaultier Beauchesne**, Directeur Général de Eagr. Elles sont le fruit de ses 10 ans d'expérience dans la vente B2C et B2B, le conseil et la formation d'équipes commerciales. Il a formé +900 commerciaux à date.

Email : [gaultier@eagr.ai](mailto:gaultier@eagr.ai)

## RÉFÉRENT PRINCIPAL



En tant que Président de Eagr, **Thibault Beauchesne** agit également comme référent principal : pédagogique, administratif, handicap et qualité. Pour toute question relative à ces sujets, n'hésitez pas à le contacter par email ou téléphone

Email : [thibault@eagr.ai](mailto:thibault@eagr.ai) - 06.69.33.17.26