



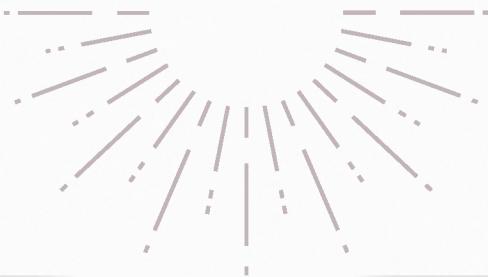
EFFICIENCE  
CONSULTING



# Formation Coaching

*Accompagngements premium dédiés aux cadres, managers  
et talents émergents ou experts, en France et au Benelux*

# Une expertise transversale, des transformations durables



**Prospection**

**Vente**

**Négociation**

**Management**

**Communication**

**Développement  
personnel**



Un organisme de formation  
qui conjugue  
excellence commerciale ~   
développement de soi.



La certification qualité a été délivrée au  
titre de la catégorie d'action suivante :  
**Action de formation**

# L'univers Efficience Consulting



## FORMATIONS

Prospection	8
Vente	9
Négociation	10
Management	11
Communication et influence	12
Développement personnel	13

## COACHING

Leadership	16
Posture professionnelle	
Croissance personnelle	
Mieux-être durable	17

## EXEMPLE DE PARCOURS 18

# Ryad MIMECHE

## Révélateur de Potentiel

Ancien sportif de haut niveau, Ryad a fait du dépassement de soi une philosophie. Depuis plus de douze ans, il transmet cette énergie à celles et ceux qui souhaitent progresser. Par une pédagogie dynamique et la confiance, il guide ses apprenants dans une approche centrée sur l'acquérir des compétences à forte valeur ajoutée, les aidant vers l'excellence, les aidant à transformer leurs ambitions en succès concrets. Son objectif : révéler leur plein potentiel et les aider



## Au rythme du sprint, une quête d'excellence

Dix années à défier les chronomètres, et à puiser dans chaque foulée la force du dépassement. Spécialiste du sprint – 100m, 200m, 400m, 800m – et du relais 4x400m, il a inscrit son empreinte sur les pistes avec un record personnel de 47"90 sur 400m.

Les compétitions internationales aux États-Unis, en Allemagne, en Suisse et au sein du Benelux ont été autant d'arènes où il a appris que la vraie victoire se construit bien avant la ligne d'arrivée.

Aujourd'hui, cet héritage sportif est au cœur de son approche du développement personnel et professionnel : audace, rigueur et persévérance comme piliers de la réussite.

# Nos références



HERVÉ GEHIN®



SULZER



GRENKE



Akesia

Saveurs Paysannes  
de Meurthe & Moselle



# FORMATIONS



# Prospection

 <b>PRÉREQUIS</b> Aucun	 <b>DURÉE</b> De 1 à 3 jours	 <b>5/5</b> 100% des personnes formées recommandent la formation
 <b>PUBLIC</b> Toute personne recherchant l'acquisition de nouvelles opportunités	 <b>ACCESIBILITÉ</b> Nous adaptons nos services à chacun avec soin	 <b>NIVEAUX</b> Essentiel / Avancé / Expert

## OBJECTIFS

- Acquérir une méthodologie rigoureuse pour bâtir une démarche de prospection cohérente et performante
- Savoir présenter un pitch commercial clair, structuré et convaincant, en moins de 2 minutes.
- Améliorer son taux de conversion des prospects en clients
- Identifier et qualifier les prospects pertinents
- Développer une approche multicanal efficace
- Créer un climat de confiance dès le premier contact

## ...Pour vous inspirer

- Maîtriser l'art du rendez-vous qualifié : stratégies éprouvées
- et scripts de pros
- Structurer sa démarche de prospection
- Pitch, posture, persuasion : les piliers d'une prise de rendez-vous à fort taux de conversion
- Pitch express & posture gagnante : méthode agile pour exceller dans les rendez-vous physiques et inopinés
- Créer un pitch commercial percutant
- Changer de regard sur la prospection : de la contrainte à l'opportunité

## MODALITÉS



## SUIVI DES ÉVALUATIONS

Evaluation à chaud et à froid  
Evaluation des compétences  
Attestation



## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Mises en situation  
Echanges d'expériences  
Apports pratiques et théoriques  
Présentiel  
Support de formation



## FORMAT, LIEU

Intra / Inter

FRANCE, BENELUX

# Vente

 <b>PRÉREQUIS</b> Aucun	 <b>DURÉE</b> De 2 à 6 jours	 <b>5/5</b> 100% des personnes formées recommandent la formation
 <b>PUBLIC</b> Toute personne recherchant l'acquisition de nouvelles opportunités	 <b>ACCESIBILITÉ</b> Nous adaptons nos services à chacun avec soin	 <b>NIVEAUX</b> Essentiel / Avancé / Expert

## OBJECTIFS

- Savoir menner un entretien de vente en B/C, B/B, B/B/C
- Savoir découvrir pour mieux argumenter
- Professionnaliser son activité commerciale et améliorer ses résultats
- Closer sa vente en s'adaptant à son interlocuteur
- Identifier les résistances des clients et y répondre efficacement

## MODALITÉS



### SUIVI DES ÉVALUATIONS

Evaluation à chaud et à froid  
Evaluation des compétences  
Attestation



### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Mises en situation  
Echanges d'expériences  
Apports pratiques et théoriques  
Présentiel  
Support de formation



### FORMAT, LIEU

## Intra / Inter

FRANCE, BENELUX

## Exemples de formations réalisées

- Structurer et professionnaliser ses RDVs de vente.
- L'art du questionnement avec la méthode SPID
- Savoir traiter les objections les plus courantes
- Affiner sa vision commerciale pour adopter les bons réflexes
- Vendre plus, mieux et plus facilement
- Accélérer et perfectionner le processus de vente
- Persuader pour mieux vendre : les clés du succès commercial
- Vendre en créant une relation de valeur avec le client

# Négociation

	<b>PRÉREQUIS</b> Aucun		<b>DURÉE</b> De 2 à 5 jours		<b>5/5</b> 100% des personnes formées recommandent la formation
	<b>PUBLIC</b> Professionnels des affaires, managers, dirigeants		<b>ACCESIBILITÉ</b> Nous adaptons nos services à chacun avec soin		<b>NIVEAUX</b> Essentiel / Avancé / Expert

## OBJECTIFS

- Savoir réagir face à une **offre déstabilisante** (qui ne prend pas en compte vos intérêts) ou face à **son client qui reste bloqué sur sa position**
- Déterminer l'approche de négociation la plus pertinente en fonction des objectifs et de sa stratégie.
- Instaurer un climat de confiance pour des discussions productives.
- Gérer des négociations impliquant plusieurs acteurs et des enjeux stratégiques élevés
- Comprendre les principes clés de la **négociation de conflit**

## Exemples de formations réalisées

- Valoriser son prix en appliquant le processus de défense des marges
- Négocier avec finesse : l'impact des concessions sur la réussite d'un accord
- Construire des accords durables grâce à la négociation raisonnée
- Négocier en situation de conflit
- Maîtriser les négociations complexes : multi-acteurs et enjeux stratégiques
- Gérer les clients difficiles

## MODALITÉS



## SUIVI DES ÉVALUATIONS

Evaluation à chaud et à froid  
Evaluation des compétences  
Attestation



## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Mises en situation  
Echanges d'expériences  
Apports pratiques et théoriques  
Présentiel  
Support de formation



## FORMAT, LIEU **Intra / Inter**

FRANCE, BENELUX

# Management



## PRÉREQUIS

Aucun

## DURÉE

De 2 à 5 jours

## 5/5

100% des personnes formées recommandent la formation

## PUBLIC

Professionnels des affaires, managers, dirigeants

## ACCESSIBILITÉ

Nous adaptons nos services à chacun avec soin

## NIVEAUX

Essentiel / Avancé / Expert

## OBJECTIFS

- Identifier les différents **styles de management** et savoir quand les utiliser
- Apprendre à ajuster son management en fonction de chaque situation et de chaque collaborateur pour gagner efficacité (*management situationnel*)
- Adopter les réflexes Lean pour optimiser les processus
- Savoir décliner un objectif de résultat en objectifs de moyens concrets et actionnables

## MODALITÉS



## SUIVI DES ÉVALUATIONS

Evaluation à chaud et à froid  
Evaluation des compétences  
Attestation



## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Mises en situation  
Echanges d'expériences  
Apports pratiques et théoriques  
Présentiel  
Support de formation



## FORMAT, LIEU **Intra / Inter**

FRANCE, BENELUX

## ...Pour vous inspirer

- Adapter son style de management aux situations et aux profils pour optimiser la performance des équipes
- Créer une équipe performante grâce à un management positif
- Leadership inspirant : motiver et mobiliser ses équipes
- Lean Management en action : initier le changement dans vos équipes, améliorer la performance opérationnelle
- Animer son plan d'actions commerciales
- Créer une dynamique d'équipe : savoir motiver et accompagner ses talents

# Communication

 <b>PRÉREQUIS</b> Aucun	 <b>DURÉE</b> De 2 à 5 jours	 <b>5/5</b> 100% des personnes formées recommandent la formation
 <b>PUBLIC</b> Toute personnes souhaitant améliorer ses relations personnelles et professionnelles	 <b>ACCESIBILITÉ</b> Nous adaptons nos services à chacun avec soin	 <b>NIVEAUX</b> Essentiel / Avancé / Expert

## OBJECTIFS

- Adopter une posture assertive pour mieux gérer les tensions.
- Utiliser la communication non violente pour apaiser les échanges
- Favoriser des échanges basés sur la confiance et le respect
- Cultiver des relations professionnelles solides et durables
- Se sentir bien dans ses relations et sa communication
- Savoir rétablir des rapports de force dégradés

## MODALITÉS



### SUIVI DES ÉVALUATIONS

Evaluation à chaud et à froid  
Evaluation des compétences  
Attestation

## ...Pour vous inspirer

### Techniques de communication interpersonnelle

- Prise de parole en public : oser, captiver et persuader
- Gestion des conflits et communication assertive
- Communication non violente : prévenir et gérer les conflits
- Accompagnement en situation de tension au sein des équipes

Créer des connexions authentiques pour des relations

- harmonieuses
- Assimiler et s'exercer aux techniques de communication commerciale



### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Mises en situation  
Echanges d'expériences  
Apports pratiques et théoriques  
Présentiel  
Support de formation



### FORMAT, LIEU

## Intra / Inter

FRANCE, BENELUX

# Développement personnel

	<b>PRÉREQUIS</b> Aucun		<b>DURÉE</b> De 1 à 3 jours		<b>5/5</b> 100% des personnes formées recommandent ces sessions
	<b>PUBLIC</b> Toute personne souhaitant travailler sur soi		<b>ACCESIBILITÉ</b> Nous adaptons nos services à chacun avec soin		<b>ETAPES</b> Essentiel / Avancé / Expert

## OBJECTIFS

- Oser passer à l'action avec assurance
- Utiliser ses états émotionnels comme leviers d'action
- S'inspirer des stratégies gagnantes des sportifs de haut niveau pour construire son propre succès professionnel
- Comprendre les mécanismes de l'hypersensibilité et les valoriser
- Cultiver un équilibre intérieur durable en reconnectant avec son essence véritable
- Apprendre à rebondir face aux échecs

## MODALITÉS



### SUIVI DES ÉVALUATIONS

Evaluation à chaud et à froid  
Evaluation des compétences  
Attestation

## 6 voies de transformation durable

- 1 Renforcez votre confiance pour libérer tout votre potentiel
- 2 Apprivoiser ses émotions pour transformer le stress en énergie constructive
- 3 Mental de gagnant : les stratégies des champions au service des leaders de demain
- 4 Mieux vivre son hypersensibilité : de la vulnérabilité perçue à la force intérieure
- 5 Connaissance de soi, essence et personnalité : construire une posture alignée
- 6 Surmonter les obstacles : les clés de la résilience face à l'échec



### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

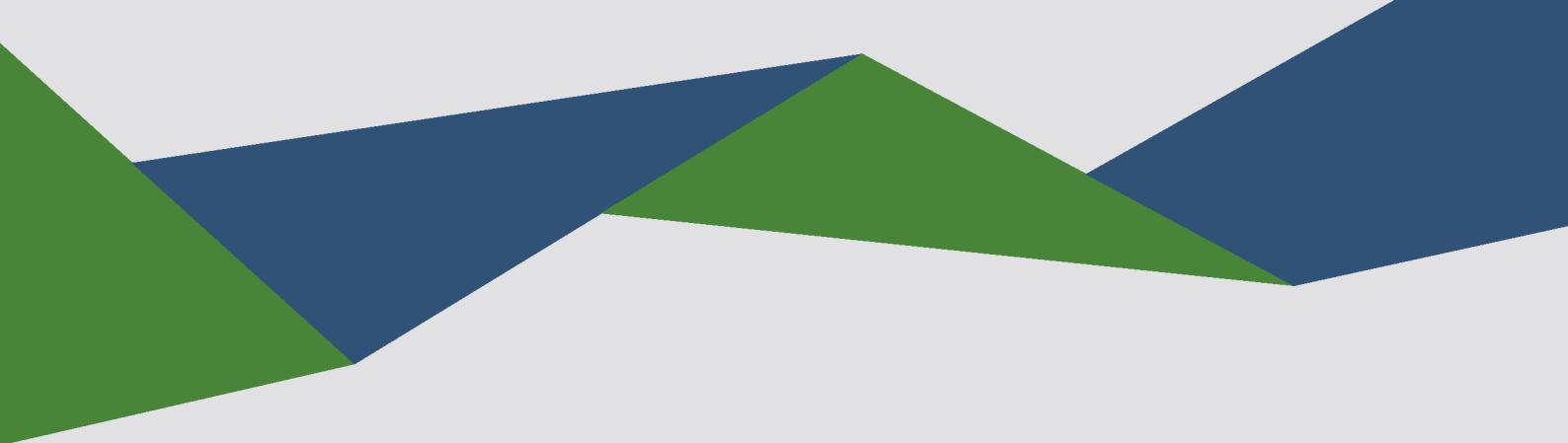
Mises en situation  
Echanges d'expériences  
Apports pratiques et théoriques  
Présentiel  
Support de formation



### FORMAT, LIEU

**Coaching Formation Conférence**

**FRANCE, BENELUX**



**"Enrichir notre palette  
de compétences, c'est  
se donner les moyens de  
transformer des défis en  
opportunités"**



# COACHING



FRANCE,  
BENELUX



Environnements  
*complexes,*  
*multiculturels et en*  
*constante évolution*



Accompagagements  
*confidentiels*

# Leadership et Posture professionnelle



## PROFILS CONCERNÉS

- ✓ Cadres et managers internationaux
- ✓ Femmes leaders et jeunes talents
- ✓ Frontaliers ou expatriés en repositionnement
- ✓ Consultants, experts ou dirigeant



## FORMATS D'ACCOMPAGNEMENT

- ✓ Coaching individuel ou collectif
- ✓ En présentiel ou à distance
- ✓ Séances ½ ou journée entière
- ✓ Parcours 6 séances



## PÉDAGOGIE

- ✓ Co-construction des cas pratiques
- ✓ 80% pratique, 20% théorique
- ✓ Accompagnement bienveillant et orienté résultats

Communiquez avec aisance, affirmez votre leadership,  
inspirez naturellement



**Prise de parole et communication impactante**



**Pilotage d'équipes commerciales**  
*A l'échelle locale, multiculturelle*



**Relations et connexions harmonieuses**

# Croissance personnelle, Mieux-être durable



## PROFILS CONCERNÉS

- ✓ Cadres et managers internationaux
- ✓ Femmes leaders et jeunes talents
- ✓ Frontaliers ou expatriés en repositionnement
- ✓ Consultants, experts ou dirigeant



## FORMATS D'ACCOMPAGNEMENT

- ✓ Coaching individuel ou collectif
- ✓ En présentiel ou à distance
- ✓ Séances ½ ou journée entière
- ✓ Parcours 6 séances



## PÉDAGOGIE

- ✓ Co-construction des cas pratiques
- ✓ 80% pratique, 20% théorique
- ✓ Accompagnement bienveillant et orienté résultats

**Confiance renforcée, équilibre retrouvé, stress régulé**



**Gestion du stress  
et charge mentale**



**Equilibre vie pro /  
vie perso**



**Confiance en soi :  
clé d'épanouissement  
au travail**

# EXEMPLE DE PARCOURS

	Formations	Coaching	Conférence
Janvier 2026	<b>Formation :</b> Techniques de communication interpersonnelle <b>Équipes :</b> 9 participants <b>Durée :</b> 2 jours, présentiel <b>Niveau :</b> Essentiel		
Février 2026		<b>Coaching individuel :</b> Pilotage d'équipes commerciales <b>Public :</b> Directeur commercial <b>Durée :</b> 1 jour, présentiel	
Mars 2026	<b>Formation :</b> Vendre plus, mieux et plus facilement <b>Équipes :</b> 10 participants <b>Durée :</b> 2 jours, présentiel <b>Niveau :</b> Essentiel		
Avril 2026		<b>Coaching individuel :</b> Confiance en soi : clé d'épanouissement au travail <b>Public :</b> DRH <b>Durée :</b> 1 jour, présentiel	
Juin 2026			<b>Conférence :</b> Mieux vivre son hypersensibilité : de la vulnérabilité perçue à la force intérieure
Septembre 2026	<b>Formation :</b> Vendre plus, mieux et plus facilement <b>Équipes :</b> 11 participants <b>Durée :</b> 2 jours, présentiel <b>Niveau :</b> Essentiel		



2 bis rue de l'agriculture 54110  
Rosières aux Salines  
[rmimeche@efficiencyconsulting.fr](mailto:rmimeche@efficiencyconsulting.fr)  
[efficiencyconsulting.fr](http://efficiencyconsulting.fr)  
**+336 50 10 36 59**

Siret : 510 796 410 00056  
Enregistré sous le numéro 44540416954  
auprès du préfet de région Grand Est