



Formation & Coaching

*Accompagnements 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 *et*
développement de soi.

Qualiopi 
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

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

Ryad MIMECHE

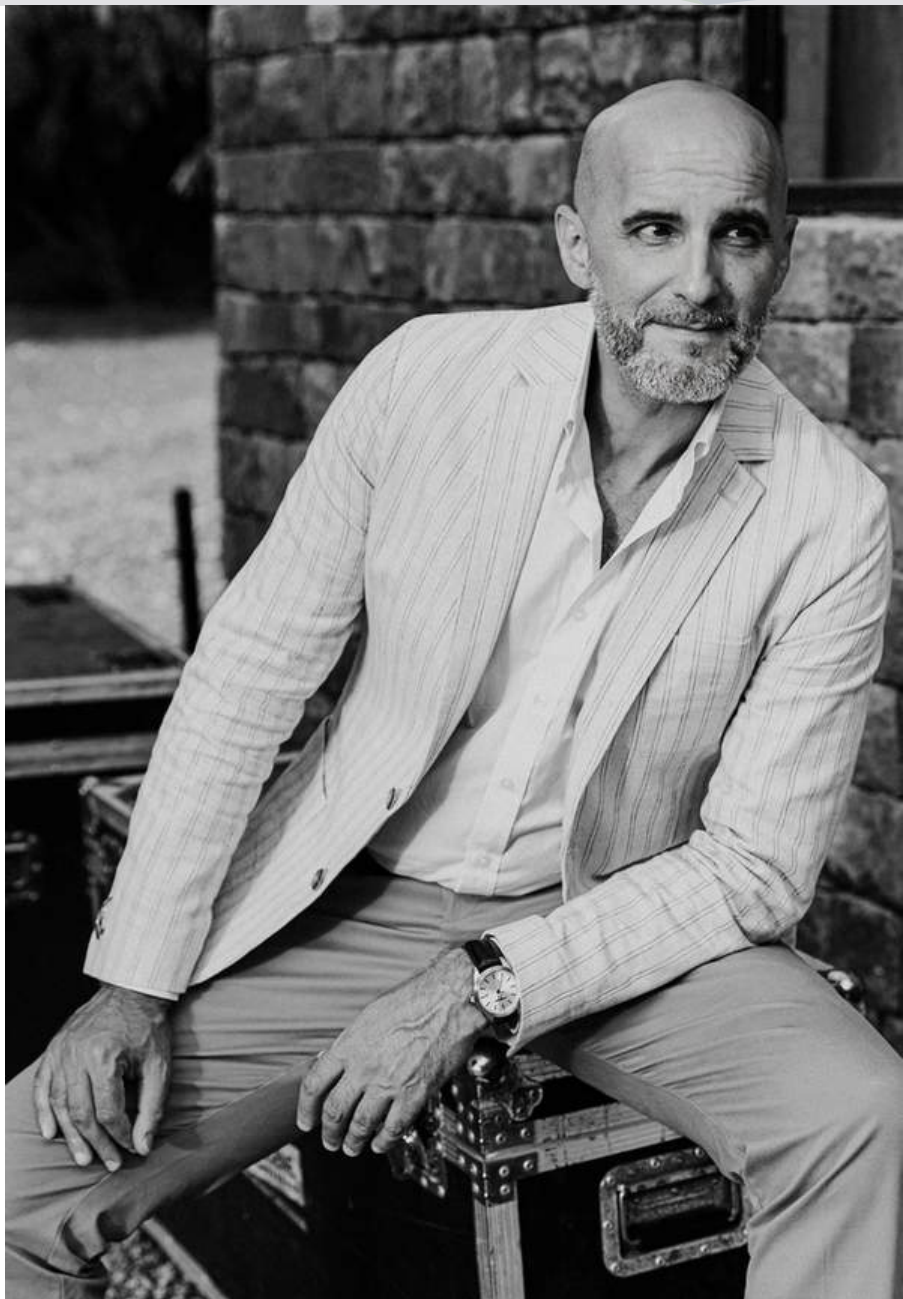
Révélateur de Potentiel

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 une approche centrée sur la confiance, il guide ses apprenants vers l'excellence, les aidant à acquérir des compétences à forte valeur ajoutée.

Son objectif : révéler leur plein potentiel et les aider à transformer leurs ambitions en succès concrets.



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 et en Europe 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.

L'univers Efficiency Consulting



FORMATIONS

Prospection	9
Vente	10
Négociation	11
Management	12
Communication et influence	13
Développement personnel	14

COACHING

Leadership	17
Posture professionnelle	
Croissance personnelle	18
Mieux-être durable	

EXEMPLE DE PARCOURS

OPTIMISATION PÉDAGOGIQUE ET FINANCIÈRE DE VOS FORMATIONS

Transformez vos budgets de formation en levier de croissance.

Nos formations sont toutes éligibles FAF/OPCO et nous vous accompagnons pour maximiser vos prises en charge.



POURQUOI NOUS CONFIER VOS BUDGETS FAF / OPCO ?

- Formations 100% éligibles Qualiopi
- Zéro reste à charge inutile
- Vos droits utilisés sans expiration
- Gain de temps, on s'occupe de tout



NOTRE ACCOMPAGNEMENT

- **Diagnostic gratuit**
Étude de vos besoins et de vos enjeux
- **Recherche de financements**
Mobilisation des dispositifs (FAF/OPCO)
- **Montage de dossier**
Gestion de vos démarches administratives
- **Suivi et reporting**
Un interlocuteur unique pour votre dossier



CE QUE VOUS Y GAGNEZ :

- **Former plus, sans dépenser plus :**
Vos budgets FAF/OPCO sont entièrement mobilisés pour financer vos besoins.
- **Des équipes qui montent en compétence :**
Plus efficaces, plus motivées, et directement opérationnelles.
- **Une trésorerie protégée :**
Vous transformez vos cotisations obligatoires en 1 investissement rentable.

Nos références



Intersnack
France



HERVÉGEHIN®



GENERAL MILLS



texən
PSB INDUSTRIES

Premista
GROUPE



ArcelorMittal



FORESTRY
FRANCE

ASCND
GROUPE



DECATHLON

SULZER

BONNEVAL®
EAU MINÉRALE NATURELLE DE SAVOIE



GRENKE



AkesiA



Saveurs Paysannes
de Meurthe & Moselle



FORMATIONS

INFORMATIONS GÉNÉRALES – ACCÈS AUX FORMATIONS

Modalités et délais d'accès

L'accès aux formations s'effectue après prise de contact, analyse du besoin, validation du programme, signature de la convention ou du contrat et validation administrative.

L'entrée en formation est possible en moyenne sous un délai de 15 à 30 jours après validation du dossier, selon les disponibilités et les modalités de financement.

Accessibilité :

Toute situation de handicap fait l'objet d'une étude afin de proposer des solutions adaptées.

Contact : rmimeche@efficiencyconsulting.fr

Prospection



PRÉREQUIS

Aucun



DURÉE

De 1 à 3 jours



5/5

100% des personnes formées recommandent la formation



PUBLIC

Toute personne recherchant l'acquisition de nouvelles opportunités



ACCESSIBILITÉ

Nous adaptons nos services à chacun avec soin



NIVEAUX

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



PRÉREQUIS

Aucun



DURÉE

De 2 à 6 jours



5/5

100% des personnes formées recommandent la formation



PUBLIC

Toute personne recherchant l'acquisition de nouvelles opportunités



ACCESSIBILITÉ

Nous adaptons nos services à chacun avec soin



NIVEAUX

Essentiel / Avancé / Expert

OBJECTIFS

- Savoir mener son 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

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

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

Négociation

 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

- 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 en efficacité (management situationnel)
- Adopter les réflexes Lean pour optimiser les processus
- Savoir décliner un objectif de résultat en objectifs de moyens concrets et actionnables

...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

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

Communication

 PRÉREQUIS Aucun	 DURÉE De 2 à 5 jours	 5/5 100% des personnes formées recommandent la formation
 PUBLIC Toute personne souhaitant améliorer ses relations personnelles et professionnelles	 ACCESSIBILITÉ Nous adaptons nos services à chacun avec soin	 NIVEAUX 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

...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

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

Développement personnel



PRÉREQUIS

Aucun



DURÉE

De 1 à 3 jours



5/5

100% des personnes formées recommandent ces sessions



PUBLIC

Toute personne souhaitant travailler sur soi



ACCESSIBILITÉ

Nous adaptons nos services à chacun avec soin



ETAPES

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

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

MODALITÉS



SUIVI DES ÉVALUATIONS

Evaluation à chaud et à froid
Evaluation des compétences
Attestation



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

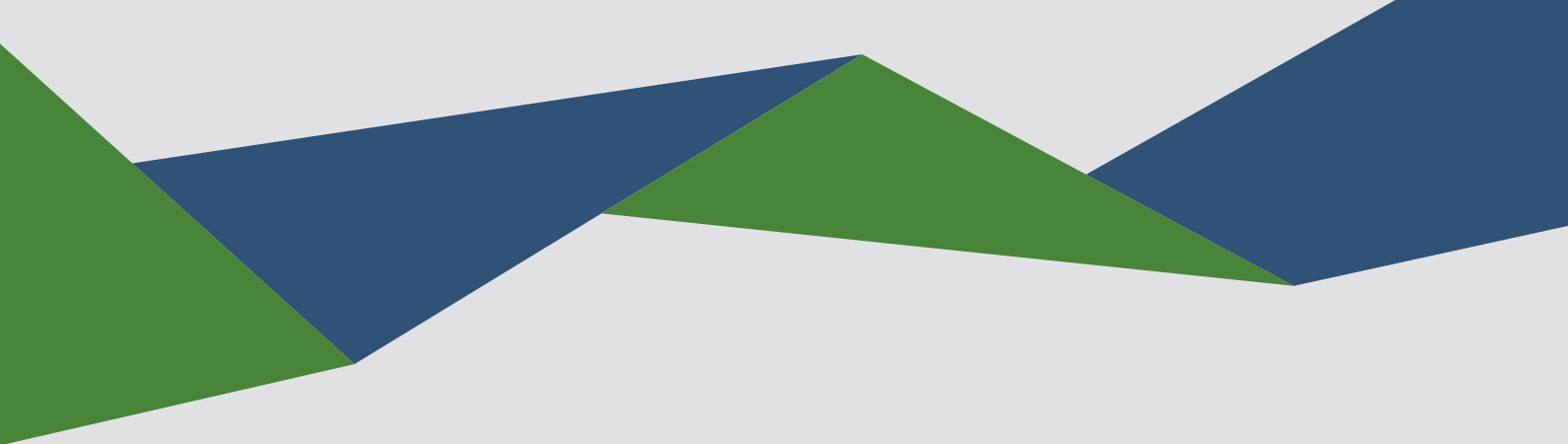
Mises en situation
Echanges d'expériences
Apports pratiques et théoriques
Présentiel
Support de formation



FORMAT, LIEU

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***



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



2 bis rue de l'agriculture 54110
Rosières aux Salines
rmimeche@efficiencesconsulting.fr

efficiencesconsulting.fr

+336 50 10 36 59

Siret : 510 796 410 00056
Enregistré sous le numéro 44540416954
auprès du préfet de région Grand Est
V7 - MAJ JANVIER 2026