



EFFICLASSE
ACCOMPAGNEMENT & FORMATIONS

CATALOGUE DE FORMATIONS







Table des matières

FONCTIONS SUPPORTS, COMMERCIALES & MANAGEMENT	4
GÉRER SON TEMPS ET SES PRIORITÉS	5
<i>Et si vous repreniez le contrôle de votre temps pour gagner en efficacité et sérénité au quotidien !</i>	5
MANAGER UNE ÉQUIPE DE PROXIMITÉ DANS SON ACTIVITE PROFESSIONNELLE	6
<i>Donnez du sens à votre rôle de manager et faites grandir votre équipe au plus près du terrain</i>	6
MAITRISER SON PHONING POUR OPTIMISER LA PERFORMANCE COMMERCIALE	7
<i>Accrochez vos prospects dès les premiers mots et transformez vos appels en opportunités concrètes</i>	7
DÉVELOPPER SES COMPÉTENCES COMMERCIALES	8
<i>Affûtez votre posture commerciale et boostez vos résultats avec des techniques qui font la différence</i>	8
OPTIMISER LES RELANCES TELEPHONIQUES TECHNIQUES DE RECOUVREMENT	9
<i>Relancer efficacement sans crispier la relation : des techniques concrètes pour récupérer vos paiements dans les temps</i>	9
AMELIORER SA COMMUNICATION ET SON RELATIONNEL	10
<i>Mieux communiquer pour créer des relations de travail plus fluides, plus efficaces, plus sereines</i>	10
ENTRETIENS ANNUELS ET PROFESIONNELS	11
<i>Et si vous faisiez de vos entretiens un outil stratégique pour accompagner et faire grandir vos collaborateurs ?</i>	11
BUREAUTIQUE, NUMERIQUE & DESSINS THECNIQUES	12
CANVA - INITIATION ET TUTORIEL VIDÉO	13
<i>Prenez en main Canva et créez facilement des visuels pros, percutants et 100 % à votre image</i>	13
BOOSTER SA VISIBILITÉ ET ATTIRER SES CLIENTS GRÂCE AU DIGITAL	14
<i>Gagnez en visibilité et faites venir les clients à vous, grâce à une stratégie digitale ciblée</i>	14
NOS AUTRES OFFRES DE FORMATION	15

Nous faisons partie d'un réseau de partenaires spécialisés (Agefiph, Fiphfp) nous permettant d'apporter des solutions pour compenser les situations de handicap en formation. Ce soutien permet d'évaluer et de co-construire des solutions d'aménagement des parcours de formation afin d'en assurer le suivi. Notre bâtiment est conforme aux normes PMR

FONCTIONS SUPPORTS, COMMERCIALES & MANAGEMENT*



**fiches programme simplifiées, nous consulter pour recevoir les fiches complètes des programmes conformément aux exigences QUALIOPI*

GÉRER SON TEMPS ET SES PRIORITÉS

Et si vous repreniez le contrôle de votre temps pour gagner en efficacité et sérénité au quotidien !



Durée :
1 jour (7 heures)



Lieu :
Montrevel-en-Bresse (01340)



Public visé :
Tout professionnel souhaitant mieux organiser son temps



Prérequis :
Aucun



Coût de la formation :
160€/HT/personne



Contact :
04 51 26 24 67
info@efficlasse.com

Objectifs pédagogiques :

- Clarifier ses priorités et son emploi du temps
- Identifier ses axes de progression en gestion du temps
- Mettre en place une organisation personnelle efficace



Déroulés pédagogiques :



- Apports théoriques
- Autodiagnostic
- Mises en situation et jeux de rôle
- Échanges d'expériences

Modalités d'évaluation :

- Évaluation des acquis, réalisée tout au long de la formation au travers des mises en situation et exercices
- Une attestation de formation délivrée par l'organisme de formation



Contenu de la formation :



- Diagnostic personnalisé de son emploi du temps
- Outils concrets de planification et d'organisation
- Méthodes pour définir et prioriser ses tâches
- Astuces pour mieux gérer les imprévus et déléguer efficacement

MANAGER UNE ÉQUIPE DE PROXIMITÉ DANS SON ACTIVITE PROFESSIONNELLE

Donnez du sens à votre rôle de manager et faites grandir votre équipe au plus près du terrain

**Durée :**

1 jour (7 heures)

**Lieu :**

Montrevel-en-Bresse (01340)

**Public visé :**

Managers, encadrants, chefs d'équipe

**Prérequis :**

Aucun

**Coût de la formation :**

160€/HT/personne

**Contact :**

04 51 26 24 67

info@efficlasse.com

Objectifs pédagogiques :

- Développer son leadership et son autorité naturelle
- Adapter son style de management à ses équipes
- Mener des réunions et entretiens efficaces

**Déroulés pédagogiques :**

- Apports théoriques
- Autodiagnostic
- Mises en situation et jeux de rôle
- Échanges d'expériences

Modalités d'évaluation :

- Évaluation des acquis, réalisée tout au long de la formation au travers des mises en situation et exercices
- Une attestation de formation délivrée par l'organisme de formation

**Contenu de la formation :**

- Les 4 styles de management et comment les adapter à son équipe
- Techniques de communication managériale et de motivation
- Savoir fixer des objectifs, conduire des réunions et gérer les conflits

MAITRISER SON PHONING POUR OPTIMISER LA PERFORMANCE COMMERCIALE

Accrochez vos prospects dès les premiers mots et transformez vos appels en opportunités concrètes

**Durée :**

1 jour (7 heures)

**Lieu :**

Montrevel-en-Bresse (01340)

**Public visé :**

Commerciaux, télévendeurs, conseillers clients.

**Prérequis :**

Aucun

**Coût de la formation :**

160€/HT/personne

**Contact :**

04 51 26 24 67

info@efficlasse.com

Objectifs pédagogiques :

- Clarification de votre offre et de vos cibles
- Choix des bons canaux (réseaux sociaux, site, GMB, newsletter...)
- Élaboration d'un mini-plan de communication simple et actionnable

**Déroulés pédagogiques :**

- Apports théoriques
- Autodiagnostic
- Mises en situation et jeux de rôle
- Échanges d'expériences

Modalités d'évaluation :

- Évaluation des acquis, réalisée tout au long de la formation au travers des mises en situation et exercices
- Une attestation de formation délivrée par l'organisme de formation

**Contenu de la formation :**

- Posture, voix et discours impactants
- Techniques d'accroche, de relance et de traitement des objections
- Exercices pratiques : appels simulés, jeux de rôles

DÉVELOPPER SES COMPÉTENCES COMMERCIALES

Affûtez votre posture commerciale et boostez vos résultats avec des techniques qui font la différence

**Durée :**

1 jour (7 heures)

**Lieu :**

Montrevel-en-Bresse (01340)

**Public visé :**

Chargés d'affaires, commerciaux

**Prérequis :**

Aucun

**Coût de la formation :**

160€/HT/personne

**Contact :**

04 51 26 24 67

info@efficlasse.com

Objectifs pédagogiques :

- Renforcer l'identité et la posture des commerciaux
- Maîtriser les techniques de vente adaptées au terrain
- Développer la relation client et la gestion émotionnelle
- Structurer son temps et organiser efficacement son activité

**Déroulés pédagogiques :**

- Apports théoriques
- Autodiagnostic
- Mises en situation et jeux de rôle
- Échanges d'expériences

Modalités d'évaluation :

- Évaluation des acquis, réalisée tout au long de la formation au travers des mises en situation et exercices
- Une attestation de formation délivrée par l'organisme de formation

**Contenu de la formation :**

- Aligner sa stratégie commerciale avec le marché et les priorités de l'entreprise
- Maîtriser les techniques de vente clés : argumentation, négociation, gestion des objections
- Gérer la relation client et piloter son activité avec méthode, assertivité et efficacité

OPTIMISER LES RELANCES TELEPHONIQUES **TECHNIQUES DE RECOUVREMENT**

Relancer efficacement sans crisper la relation : des techniques concrètes pour récupérer vos paiements dans les temps

**Durée :**

1 jour (7 heures)

**Lieu :**

Montrevel-en-Bresse (01340)

**Public visé :**

Gestionnaires, comptables, commerciaux, ADV

**Prérequis :**

Aucun

**Coût de la formation :**

160€/HT/personne

**Contact :**

04 51 26 24 67

info@efficlasse.com

Objectifs pédagogiques :

- Préparer ses relances de manière structurée
- Adapter son discours à chaque type d'interlocuteur
- Gérer les situations tendues sans nuire à la relation

**Déroulés pédagogiques :**

- Apports théoriques
- Autodiagnostic
- Mises en situation et jeux de rôle
- Échanges d'expériences

Modalités d'évaluation :

- Évaluation des acquis, réalisée tout au long de la formation au travers des mises en situation et exercices
- Une attestation de formation délivrée par l'organisme de formation

**Contenu de la formation :**

- Préparer une relance téléphonique professionnelle
- Adapter son discours selon le profil du client
- Gérer les objections et les tensions avec assertivité

AMELIORER SA COMMUNICATION ET SON RELATIONNEL

Mieux communiquer pour créer des relations de travail plus fluides, plus efficaces, plus sereines

**Durée :**

1 jour (7 heures)

**Lieu :**

Montrevel-en-Bresse (01340)

**Public visé :**

Tous publics souhaitant renforcer leur posture relationnelle

**Prérequis :**

Aucun

**Coût de la formation :**

160€/HT/personne

**Contact :**

04 51 26 24 67

info@efficlasse.com

Objectifs pédagogiques :

- Comprendre les styles de communication (DISC, AT)
- Gérer ses émotions et les conflits professionnels
- Développer une posture assertive

**Déroulés pédagogiques :**

- Apports théoriques
- Autodiagnostic
- Mises en situation et jeux de rôle
- Échanges d'expériences

Modalités d'évaluation :

- Évaluation des acquis, réalisée tout au long de la formation au travers des mises en situation et exercices
- Une attestation de formation délivrée par l'organisme de formation

**Contenu de la formation :**

- Découvrir son profil de communication (DISC)
- Techniques d'écoute active, reformulation, feedback constructif
- Gérer les conflits avec la méthode DESC et les outils de CNV

ENTRETIENS ANNUELS ET PROFESIONNELS

Et si vous faisiez de vos entretiens un outil stratégique pour accompagner et faire grandir vos collaborateurs ?

**Durée :**

1 jour (7 heures)

**Lieu :**

Montrevel-en-Bresse (01340)

**Public visé :**

Encadrants réalisant des entretiens annuels

**Prérequis :**

Aucun

**Coût de la formation :**

160€/HT/personne

**Contact :**

04 51 26 24 67

info@efficlasse.com

Objectifs pédagogiques :

- Structurer un entretien efficace et constructif
- Renforcer la qualité du dialogue manager / collaborateur
- Formaliser l'entretien pour en faire un outil de pilotage
- Mobiliser les techniques de communication managériale

**Déroulés pédagogiques :**

- Apports théoriques
- Autodiagnostic
- Mises en situation et jeux de rôle
- Échanges d'expériences

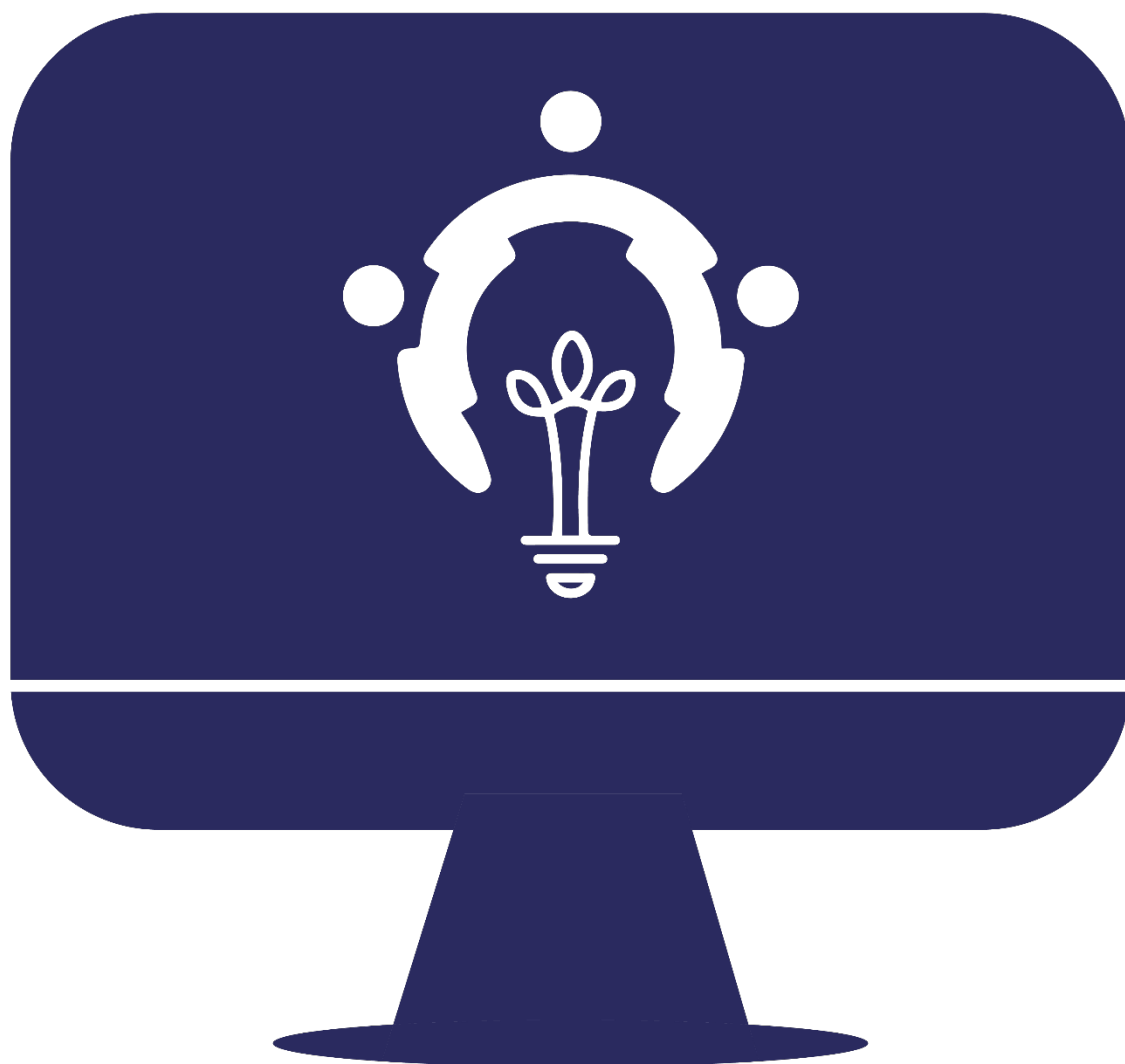
Modalités d'évaluation :

- Évaluation des acquis, réalisée tout au long de la formation au travers des mises en situation et exercices
- Une attestation de formation délivrée par l'organisme de formation

**Contenu de la formation :**

- Les étapes clés : préparation, conduite, clôture
- Évaluer objectivement les compétences
- Fixer des objectifs SMART et motivants
- Gérer les situations délicates avec assertivité

BUREAUTIQUE, NUMERIQUE & DESSINS THECNIQUES*



**fiches programme simplifiées, nous consulter pour recevoir les fiches complètes des programmes conformément aux exigences QUALIOPI*

CANVA - INITIATION ET TUTORIEL VIDÉO

Prenez en main Canva et créez facilement des visuels pros, percutants et 100 % à votre image

**Durée :**

1 jour (7 heures)

**Lieu :**

Montrevel-en-Bresse (01340)

**Public visé :**

Entrepreneurs, chargés de communication, débutants en création graphique

**Prérequis :**

Aucun

**Coût de la formation :**

160€/HT/personne

**Contact :**

04 51 26 24 67

info@efficlasse.com

Objectifs pédagogiques :

- Maîtriser les fonctionnalités de base de Canva
- Créer des visuels et vidéos professionnels
- Partager et exporter ses créations

**Déroulés pédagogiques :**

- Apports théoriques
- Autodiagnostic
- Mises en situation et jeux de rôle
- Échanges d'expériences

Modalités d'évaluation :

- Évaluation des acquis, réalisée tout au long de la formation au travers des mises en situation et exercices
- Une attestation de formation délivrée par l'organisme de formation

**Contenu de la formation :**

- Prise en main complète de Canva (interface, outils, formats)
- Création de visuels impactants : flyers, affiches, posts réseaux sociaux
- Réalisation d'une courte vidéo (montage, musique, animation)

BOOSTER SA VISIBILITÉ ET ATTIRER SES CLIENTS GRÂCE AU DIGITAL

Gagnez en visibilité et faites venir les clients à vous, grâce à une stratégie digitale ciblée

**Durée :**

1 jour (7 heures)

**Lieu :**

Montrevel-en-Bresse (01340)

**Public visé :**

TPE, artisans, indépendants, porteurs de projet

**Prérequis :**

Aucun

**Coût de la formation :**

160€/HT/personne

**Contact :**

04 51 26 24 67

info@efficlasse.com

Objectifs pédagogiques :

- Définir une stratégie de communication digitale
- Choisir les bons canaux et formats
- Mettre en place un plan de communication simple et efficace

**Déroulés pédagogiques :**

- Apports théoriques
- Autodiagnostic
- Mises en situation et jeux de rôle
- Échanges d'expériences

Modalités d'évaluation :

- Évaluation des acquis, réalisée tout au long de la formation au travers des mises en situation et exercices
- Une attestation de formation délivrée par l'organisme de formation

**Contenu de la formation :**

- Clarification de votre offre et de vos cibles
- Choix des bons canaux (réseaux sociaux, site, GMB, newsletter...)
- Élaboration d'un mini-plan de communication simple et actionnable

NOS AUTRES OFFRES DE FORMATION





Sécurité & Règlementaire

- CSE : Membres et délégation du personnel initial / recyclage
- Référents RPS / Manger les RPS
- Travail en hauteur - Port du harnais
- Échafaudages fixes / roulants
- Sauveteur secouriste du travail (SST) initial/MAC
- Ponts roulants
- Habilitations électriques
- Incendie / Manipulation d'extincteurs
- Gestes et postures
- AIPR

Langues Étrangères

- Anglais (Débutant, Intermédiaire, Confirmé)
- Italien (Débutant, Intermédiaire)
- Français Langues Étrangères (FLE)
- Espagnol (Débutant, Intermédiaire)



Fonctions Supports, Commerciales & Management

- Techniques de vente du commercial itinérant
 - Formation Chargés d'Affaires
 - Gestion du stress
 - Manager une équipe au quotidien
 - Savoir-être
 - Gérer une crise relationnelle
 - Concevoir et animer une formation
 - Communiquer avec aisance en équipe et en public
 - Concevoir en interne
 - Conduire un changement professionnel
 - Améliorer sa communication et son relationnel
 - Assurer sa prise de poste dans de nouvelles fonctions de management
 - Renforcement des pratiques RH

Bureautique, Numérique & Dessins Techniques

- Initiation bureautique
- Excel / Word / Powerpoint / Outlook
- GoogleSheets / GoogleDocs / GoogleSlides / Gmail
- AutoCad / Révit
- Wordpress
- Découverte de l'IA et utilisation pour développer son efficacité au quotidien



Professionalisant Métiers

- CQP Monteurs en enveloppes de chambres froides et salles propres
- Biofioul :
 - Comment assurer la transition énergétique du fioul vers le Biofioul ?
 - Comprendre les aspects techniques et technologiques du Biofioul et mieux vendre
- Formations sur mesure adaptée à vos besoins (ingénierie de formation)

Accompagnement Solutions

- Maîtriser la communication avec la méthode DISC
- Coaching individuel / collectif
- Accompagnement à la conduite d'entretiens annuels et professionnels
- Accompagnement de dirigeants



Notre + :

Nos conférences, ateliers et séminaires : des solutions pratiques et inspirantes à vos défis organisationnels

Nous consulter pour plus de renseignements !

EFFICLASSE Accompagnement & Formations

Un centre de 370 m² pour vous accueillir

EFFICLASSE est situé à Montrevel-en-Bresse dans le département de l'Ain, à 17 km de Bourg-en-Bresse et 30 km de Mâcon.

Nous sommes spécialisés dans la **formation continue d'adultes**.

Pour répondre à vos besoins et monter rapidement en compétences, nous vous proposons des formations sur-mesure :

- ✦ Réalisation de diagnostics
- ✦ Évaluations individuelles
- ✦ Création de programmes personnalisés
- ✦ Parcours pédagogiques adaptés à chaque groupe ou personne

NOTRE OBJECTIF : Favoriser l'acquisition, le développement et l'amélioration de vos compétences professionnelles.

Afin d'apporter des solutions de compensation des handicaps en formation, nous faisons partie d'un réseau de d'experts (Agefiph, Fiphfp). Ce soutien nous permet d'évaluer les besoins de compensation, de co-construire des solutions d'aménagement des parcours de formation et d'en assurer le suivi.

Nous vous apportons les réponses adaptées à vos challenges de performance !



NOS CERTIFICATIONS

Qualiopi
processus certifié

REPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION

**MON
COMPTE
FORMATION**

CLOE CENTRE
PARTENAIRE
TOSA

 **EFFICLASSE**
ACCOMPAGNEMENT & FORMATIONS

VOS CONTACTS



04 51 26 24 67



www.efficlasse.com



info@efficlasse.com



14 rue des Serves,
01340 Montrevel-en-Bresse

