



Groupe Saint Joseph
La Salle Troyes

Frères des Écoles Chrésiennes

CATALOGUE DE FORMATION

2024
2025



QUI SOMMES NOUS ?

Créé il y a **plus de 30 ans**, le Centre de Formation La Salle est une entité dédiée à la formation professionnelle.

Au service prioritairement des entreprises locales, il s'appuie sur les infrastructures et l'expertise de formateurs et enseignants du groupe dans des domaines de compétences sans cesse actualisés.

Formations supérieures diplômantes en alternance, formations continue inter et intra-entreprise, stages sur mesure...

Les programmes proposés par le Centre de Formation La Salle évoluent en permanence pour répondre aux attentes de ses partenaires souhaitant intégrer de nouvelles technologies, pratiques ou méthodes de travail.

Notre ambition est de redonner ses lettres de noblesse à une formation respectueuse et complète de la personne, amenant chaque apprenant à donner le meilleur de lui-même.

Notre volonté ? Accompagner chacune et chacun dans son parcours de formation et de vie. Notre objectif est d'amener nos apprenants à s'épanouir professionnellement et personnellement.

Rejoindre le Campus La Salle Troyes, c'est intégrer un groupe dynamique, tourné vers le futur grâce à des pratiques pédagogiques adaptées et motivantes, un établissement ouvert au monde et actif pour répondre aux besoins du bassin économique du territoire, une école au cœur du réseau « **Campus La Salle** », un label international de qualité !

Le Centre de Formation est également certifié Qualiopi !

Référentiel national unique mis en place dans le cadre de la Loi Avenir professionnel du 5 septembre 2018, Qualiopi est la marque de certification nationale qualité des organismes de formation et prestataires d'actions de développement des compétences.



■ ■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

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

ACTIONS DE FORMATION
ACTIONS DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE



**Groupe Saint Joseph
La Salle Troyes**

Frères des Écoles Chrésiennes

campus
La Salle*

www.campus.lasallefrance.fr

FORMATIONS DIPLOMANTES QUALIFIANTES



FORMATIONS DIPLOMANTES/QUALIFIANTES

BTS - en alternance*

- BTS Gestion de la PME
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- BTS Management Commercial Opérationnel
- BTS Gestion des Transports et Logistique Associée
- BTS Services Informatiques aux Organisations

BTS - en mixité de publics**

- BTS Fluides Énergies Domotique
- BTS Conception et Réalisation de Systèmes Automatisés
- BTS Management Économique de la Construction
- BTS Études et Réalisation d'Agencement (apprentissage uniquement en 2ème année)
- BTS Comptabilité / Gestion (apprentissage uniquement en 2ème année)
- BTS Communication (apprentissage uniquement en 2ème année)

Titre de niveau 6 - en alternance*

- Licence Professionnelle Maitrise de l'Énergie et des Énergies Renouvelables
- Titre de niveau 6 - Responsable du Développement Commercial France et International
- Titre de niveau 6 - Responsable de Mission en Cabinet d'Expertise Comptable
- Titre de niveau 6 - Chargé de Développement des Ressources Humaines

Titre de niveau 7 - en alternance*

- Titre de niveau 7 - Manager des Organisations

*Alternance : par contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation

**Mixité de publics : accueil dans une même section d'étudiants sous statut scolaire et d'apprentis





Groupe Saint Joseph
La Salle Troyes

Frères des Écoles Chrétiennes

campus
La Salle*

www.campus.lasalle-troyes.fr

FORMATION CONTINUE

MISE A JOUR EN COURS



Notre centre de formation continue d'excellence est reconnu pour son engagement envers un apprentissage pertinent et de qualité. En tant que professionnels de l'apprentissage, nous proposons des formations ciblées et rigoureusement conçues pour répondre aux besoins spécifiques des apprenants.

Nos intervenants, des experts renommés, apportent une expérience riche et une expertise pointue dans chaque programme.

Notre Pédagogie : Centrée sur l'Apprenant

Au Groupe Saint Joseph La Salle, l'apprenant est véritablement au cœur de notre démarche pédagogique. Nous mettons un point d'honneur à personnaliser nos contenus et à adapter notre approche en fonction des attentes et des besoins individuels de chaque participant, assurant ainsi une expérience d'apprentissage sur mesure et hautement efficace.

Points Forts de nos Formations

Expertise des Intervenants : Nos formateurs sont des professionnels expérimentés, dotés d'une connaissance approfondie et actualisée de leur domaine. Ils apportent des perspectives précieuses et des insights pratiques.

Adaptabilité : Nous révisons et ajustons continuellement nos contenus et nos méthodes pédagogiques pour rester alignés avec les évolutions du marché et les attentes spécifiques des apprenants, des RH et des dirigeants.

Pédagogie Interactive et Engagée

Nous privilégions des méthodes participatives et interactives, telles que des ateliers pratiques, des études de cas réels, et des simulations, pour maximiser l'engagement et faciliter l'application concrète des connaissances acquises.

Nos formations sont directement applicables dans le contexte professionnel des participants, ce qui garantit une montée en compétence rapide et une valeur ajoutée immédiate pour les entreprises.

Notre objectif est de fournir des formations qui non seulement enrichissent les connaissances des participants, mais leur permettent aussi d'acquérir des compétences immédiatement utilisables dans leur environnement professionnel, créant ainsi un impact positif et mesurable.



Élaborer une Stratégie de Communication Efficace

NOUVEAU



PRÉSENTATION

Cette formation est conçue pour offrir aux participants les compétences nécessaires pour analyser, planifier et implémenter une stratégie de communication efficace, en prenant en compte les spécificités de leur marché et les attentes de leur public cible.



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Savoir établir un diagnostic de communication de leur entreprise
- Définir un positionnement, les objectifs et les cibles
- Comprendre la notion de « copy stratégie »
- Définir les actions à mettre en place



PROGRAMME

Communiquer : Une nécessité aujourd'hui

- Les différents types de communication
- Se situer sur son marché : quoi dire ? comment ? quand ?
- L'importance de l'image de la structure

Méthodologie pour définir sa stratégie

- Réaliser un diagnostic de communication
- Identifier la ou les problématiques à résoudre, les objectifs à atteindre et les cibles
- Définir les éléments à promouvoir
- Définir la stratégie de communication combinant approche
- médias et hors-médias
- Établir le planning et le budget prévisionnel



Méthodes pédagogiques

- Pédagogie active. ,
- Cas pratique, travail collaboratif, Adaptation des apprentissages en fonction de l'entreprise cible.



Accompagnement
spécialisé possible, pour les
personnes en situation de
handicap



Publics concernés

Tout public



Pré-requis

Les participants devront posséder de bonnes connaissances de base en informatique.



Durée

21 heures -
modulables en 3
séances de 7h



Lieu

Troyes présentiel
Inter-intra



Dates

- 21-22-23/10/2024
inscription jusqu'au
14/10/2024



Tarifs

**645€ Net de TVA -
par personne**
Groupes devis sur
demande

MODALITES D'EVALUATION



Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

VALIDATION DE LA FORMATION

- Attestation de compétences



Renseignements et inscription
Mme Mélanie SALELLES
m.salelles@lasalle-troyes.fr

Leadership inspirant

Dynamiser et fédérer votre équipe



PRÉSENTATION

Cette formation permettra aux participants de développer des compétences essentielles pour motiver et impliquer vos équipes, tout en respectant la stratégie globale de l'entreprise. Ils pourront développer des outils pratiques et des méthodes éprouvées pour devenir un leader inspirant et efficace.



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Déployer une démarche de motivation et d'implication en lien avec la stratégie de l'entreprise et les besoins des collaborateurs.
- Connaître et mettre en œuvre des méthodes éprouvées pour favoriser l'implication des équipes.
- Adapter son management pour amplifier les motivations et traiter les cas de démotivation.



PROGRAMME

Identifier les ressorts de la motivation

- Clarifier les liens entre motivation et performance
- Distinguer stimulation, motivation, implication, mobilisation et satisfaction
- Distinguer ses motivations de celles de ses collaborateurs

Créer un cadre propice

- Les leviers de la motivation
- La culture et le projet d'entreprise
- Le système de rémunération
- L'accompagnement et le suivi des collaborateurs

Maîtriser les enjeux de l'animation d'équipe

- - La cohésion d'équipe, le sentiment d'appartenance, la diminution du stress

Construire un plan de dynamisation

- Les différents types de réunion
- Les différents types d'entretiens individuels



Méthodes pédagogiques

- Pédagogie active. Jeux de rôles sur l'entretien. Cas pratique, travail collaboratif.
- Support et outils pédagogiques : Livret des connaissances développées



Accompagnement
spécialisé possible, pour les
personnes en situation de
handicap



Publics concernés

Tout public



Pré-requis

Fonctions managériales
Prise de fonctions
managériales



Durée

14 heures -
modulables en 2 séances
de 7h



Lieu

Troyes présentiel
Inter-intra



Dates

• 17-18/10/2024

inscription jusqu'au 7/10/2024

• 19-20/12/2024

inscription jusqu'au 9/12/2024



Tarifs

**430€ Net de TVA - par
personne**
Groupes devis sur
demande

MODALITES D'EVALUATION

Évaluation des compétences
acquises via un questionnaire en
ligne intégrant des mises en
situation.



VALIDATION DE LA FORMATION

- Attestation de compétences



Renseignements et inscription
Mme Mélanie SALELLES
m.salelles@lasalle-troyes.fr

Devenir un Expert de la Vente en Magasin

Techniques et Stratégies Performantes



PRÉSENTATION

Les participants à cette formation, maîtriseront les techniques et stratégies de vente les plus efficaces pour exceller en magasin. Ils apprendront à comprendre les besoins des clients, à les conseiller de manière pertinente, et à conclure des ventes de manière professionnelle.



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Acquérir ou renforcer sa culture commerciale
- Optimiser l'accueil client, maîtriser la prise de contact, créer un climat convivial
- Appréhender les techniques d'argumentation, présenter son produit, gérer les objections
- Engager son client dans une prise de décision et vers la fidélisation



PROGRAMME

Prendre un charge un client

- Savoir accueillir un client avec professionnalisme
- L'accueil et la prise en charge d'un client, la communication, verbale et non-verbale, l'analyse client

Conduire un entretien de vente

- Techniques de questionnement,
- Le processus d'entretien,
- La recherche des besoins, la reformulation,
- Le traitement des objections,
- La conclusion,
- La fidélisation



Méthodes pédagogiques

- Pédagogie active. Jeux de rôles sur l'entretien de vente et le traitement d'objections, Cas pratique, travail collaboratif



Accompagnement
spécialisé possible, pour les
personnes en situation de
handicap



Publics concernés
Tout public



Pré-requis
aucun



Durée
21 heures -
modulables en 3
séances de 7h



Lieu
Troyes présentiel
Inter-intra



Dates
• 19-20/09/2024
inscription jusqu'au 12/09/2024
• 28-29/11/2024
inscription jusqu'au 18/11/2024



Tarifs
**430€ Net de TVA- par
personne**
Groupes devis sur
demande

MODALITES D'ÉVALUATION



Évaluation des compétences
acquises via un questionnaire en
ligne intégrant des mises en
situation.

VALIDATION DE LA FORMATION

- Attestation de compétences



Renseignements et inscription
Mme Mélanie SALELLES
m.salelles@lasalle-troyes.fr

Développer ses compétences linguistiques Anglais et entreprise



PRÉSENTATION

Cette formation vise à renforcer les compétences linguistiques en anglais des professionnels afin de leur permettre de communiquer efficacement dans un contexte d'entreprise. Elle est conçue pour améliorer la maîtrise de l'anglais écrit et oral, spécifiquement dans des situations professionnelles courantes telles que les réunions, les présentations, la rédaction de courriels et les négociations.



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Acquérir des terminologies spécifiques
- Rédiger des documents d'entreprise clairs et formels.
- Augmenter la fluidité et la confiance en réunions et négociations.
- Comprendre rapidement et précisément les interlocuteurs.
- Gérer efficacement les appels professionnels.
- Comprendre les pratiques communicationnelles anglophones.
- Favoriser la synergie multiculturelle.



PROGRAMME

- Développer et consolider la communication orale en contexte professionnel
- Développer et consolider le vocabulaire lié à l'activité professionnelle
- Consolider les notions grammaticales fondamentales pour structurer la parole et faciliter la transmission du message
- Développer l'oreille par une série d'exercices d'écoute afin d'améliorer la compréhension et la prononciation



Méthodes pédagogiques

- Pédagogie active. Jeux de rôles, mise en situation, cas pratique, travail collaboratif.
- Support et outils pédagogiques : Livret des connaissances développées



Accompagnement
spécialisé possible, pour les
personnes en situation de
handicap



Publics concernés

Tout public



Pré-requis

Niveau CECRL
A2 minimum



Durée

21 heures -
modulables en 14 séances
de 1h30



Lieu

Troyes présentiel
Inter-intra



Dates

1h30 chaque mardi matins
suivants de 8h à 9h30 :
10/09, 17/09,24/09,01/10, 08/10,
15/10, 22/10, 05/11, 12/11, 19/11,
26/11, 03/12, 10/12,17/12, -2024
Inscription jusqu'au 05/09/2024



Tarifs

645€ Net de TVA - par
personne
Groupes devis sur
demande

MODALITES D'EVALUATION



Évaluation des compétences
acquises via un questionnaire en
ligne intégrant des mises en
situation.

VALIDATION DE LA FORMATION

- Attestation de compétences



Renseignements et inscription
Mme Mélanie SALELLES
m.salelles@lasalle-troyes.fr



PRÉSENTATION

Les participants à cette formation recevront les connaissances et compétences nécessaires pour obtenir l'habilitation électrique HB0, essentielle pour les interventions en toute sécurité sur des installations électriques. Ils apprendront à identifier les risques électriques, à appliquer les consignes de sécurité spécifiques, et à maîtriser les procédures de consignation et de déconsignation.



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Réaliser en sécurité des travaux d'ordre non électrique dans un environnement présentant des risques électriques



PROGRAMME

Maitriser l'aspect réglementaire

- La réglementation sur la sécurité électrique applicable aux travaux non électriques : décret du 22 septembre 2010 et norme NF C18-510

Maitriser les risques

- Les dangers de l'électricité,
- Les zones à risque électrique,
- Les niveaux d'habilitation, les documents applicables, Les moyens de protection
- L'évaluation et la prévention des risques électriques pour des travaux non électriques
- La conduite à tenir en cas d'accident ou d'incident d'origine électrique
- Les prescriptions pour les non électriciens



Méthodes pédagogiques

- Pédagogie active, travaux pratiques
- Livret pédagogique



Accompagnement
spécialisé possible, pour les
personnes en situation de
handicap



Publics concernés

Tout public



Pré-requis

Toute personne devant réaliser des travaux d'ordre non électrique dans un local réservé aux électriciens ou dans un environnement électrique



Durée

14 heures -
modulables en 2 séances
de 7h



Lieu

Troyes présentiel



Dates

- 21-22/11/2024
inscription jusqu'au 14/11/2024
- 16-17/12/2024
inscription jusqu'au 09/12/2024



Tarifs

550€ Net de TVA - par
personne
Groupes devis sur
demande

MODALITES D'EVALUATION

Évaluation des compétences
acquises- Tests pratiques et
théoriques (QCM)



VALIDATION DE LA FORMATION

- Attestation de compétences-
Certificat de réalisation
- - Un avis d'habilitation

Renseignements et inscription
Mme Mélanie SALELLES
m.salelles@lasalle-troyes.fr



Formation Préparation au test d'aptitude fluides frigorigènes



PRÉSENTATION

Les participants à cette formation acquerront les compétences nécessaires pour contrôler l'étanchéité des circuits frigorifiques et en assurer la maintenance et l'entretien. Ils apprendront également à mettre en service les équipements et à récupérer les fluides des systèmes de réfrigération, de climatisation et de pompe à chaleur.



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Contrôler l'étanchéité des circuits frigorifiques
- et en réaliser la maintenance et l'entretien
- Assurer la mise en service
- Récupérer les fluides de tous les équipements de réfrigération, de climatisation et de pompe à chaleur



PROGRAMME

- Thermodynamique élémentaire
- Incidence sur l'environnement des fluides frigorigènes et réglementations correspondantes
- en matière d'environnement
- Contrôles à effectuer préalablement à la mise en service, après une longue période d'interruption, un entretien ou une réparation ou durant le fonctionnement
- Contrôles d'étanchéité
- Gestion écologique du système et du fluide frigorigène lors de l'installation, de l'entretien, de la réparation ou de la récupération
- Composants : installation, mise en service et entretien de compresseurs à piston alternatif,
- à vis et à spirales (à un ou deux étages), de condenseurs à air froid et à eau froide, et d'évaporateurs à air froid et à eau froide.
- Composant : installation, mise en service et réparation des détendeurs thermostatiques et autres composants.



Méthodes pédagogiques

- Pédagogie active, travaux pratiques sur maquettes didactiques dédiées, plateau technique et livret d'apprentissage



**Accompagnement
spécialisé possible, pour les
personnes en situation de
handicap**



Publics concernés
Tout public



Pré-requis

Avoir suivi une formation climatisation ou Pompe à Chaleur ou maintenance des circuits frigorifiques ou Qualipac
Savoir braser norme 13133



Durée

28 heures



Lieu

Troyes présentiel



Dates

- 21-22-23-24/11/2024
inscription jusqu'au 14/11/2024
- 16-17-18-19/12/2024
inscription jusqu'au 09/12/2024



Tarifs

860€ Net de TVA - par
personne

Tarif indicatif : Groupes devis
sur demande

MODALITES D'ÉVALUATION

Évaluation des compétences
acquises :



- Test écrit
- Mise en pratique

VALIDATION DE LA FORMATION

- Attestation de compétences



Renseignements et inscription
Mme Mélanie SAELLES
m.saelles@lasalle-troyes.fr



PRÉSENTATION

Les participants à cette formation apprendront les bases de la thermodynamique en utilisant le CO2 comme fluide frigorifique. Ils découvriront les contraintes particulières associées à ce fluide, identifieront les points spécifiques lors de la mise en service, et sauront réaliser et contrôler les différents réglages nécessaires.



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Appréhender les bases de la thermodynamique en utilisant le CO2 comme fluide frigorifique et
- Connaître les contraintes particulières
- Identifier les points particuliers lors de la mise en service
- Réaliser et contrôler les différents réglages



PROGRAMME

1ère étape :

- Le CO2 : pourquoi de nouveau ce choix ? Contextes réglementaires et comparaisons avec les pratiques actuelles
- Rappels thermodynamiques, les contraintes et limites d'utilisation
- Inventaire des systèmes utilisant le CO2
- CO2 pompé
- Subcritique – Cascade
- Transcritique
- Technologie du matériel pour les applications transcritiques

2ème étape :

- Les règles de sécurité pour les personnes et le matériel lors de la manipulation du CO2
- Déterminer les valeurs de réglage
- Identifier les circuits et les éléments sur la machine
- Procédure de mise en fonctionnement et vérification de son bon fonctionnement
- Intervention sur le système :
 - Tirage au vide
 - Charge en CO2
- Introduction à la maintenance des systèmes



Méthodes pédagogiques

- Pédagogie active, travaux pratiques et livret d'apprentissage



Accompagnement spécialisé possible, pour les personnes en situation de handicap



Publics concernés
Tout public



Pré-requis

Maîtriser le fonctionnement du circuit frigorifique complexe de plus de 2kg de fluide frigorigène et comprendre la technologie des installations de type industriel, des régulateurs de pression, des régulateurs de température.



Durée

14 heures



Lieu

Troyes présentiel



Dates

- 01-02/10/2024
inscription jusqu'au 23/09//2024
- 14-15/11/2024
inscription jusqu'au 04/11/2024



Tarifs

1960€ Net de TVA- par personne
Tarif indicatif : Groupes
devis sur demande

MODALITES D'EVALUATION

Évaluation des compétences acquises :

- Test écrit
- Mise en pratique



VALIDATION DE LA FORMATION

- Attestation de compétences



Renforcements et inscription
Mme Mélanie SALELLES
m.salelles@lasalle-troyes.fr



Groupe Saint Joseph La Salle Troyes

Frères des Écoles Chrétiennes

Votre contact

Madame Mélanie SALELLES - Formation Continue

21, rue du Cloître St Etienne 10000 TROYES

03 25 80 04 44

formation@lasalle-troyes.fr

Plus d'informations sur notre site internet



Le Centre de Formation Professionnelle La Salle est situé dans le «Bouchon de Champagne» en plein coeur de TROYES

Le CFP La Salle est desservi par les arrêts de bus de la **ligne n°7** :

- Piscine Zins (destination Centre Ville de Troyes)
- Préfecture (destination Centre Commercial Saint Parres)

Implanté à deux pas du Quai La Fontaine et de la Place de la Préfecture, vous êtes à proximité des lieux de restauration et d'hébergement du centre-ville.



Vous avez également la possibilité de vous restaurer au self du Foyer La Salle



