



MOULINS VIRON
ÉCOLE

PROGRAMME
DES FORMATIONS
2018





SOMMAIRE

- 4 . UNE ÉQUIPE DE FORMATEURS PASSIONNÉS
- 6 . PLANNING 2018

FORMATIONS

PRODUCTION

- 9 . LA TRADITION FRANÇAISE
- 10 . LES PAINS AU LEVAIN
- 11 . LA VIENNOISERIE

VENTE

- 13 . L'EXPÉRIENCE DU SERVICE ET DE LA VENTE
- 14 . ENCHANTER LE CONSOMMATEUR
- 15 . BIENVENUE EN BOULANGERIE

MANAGEMENT

- 17 . GESTION & RESSOURCES HUMAINES

FORMATIONS À LA CARTE

- 19 . PRODUCTION
- 20 . VENTE
- 21 . MERCHANDISING

STAGES THÉMATIQUES

- 23 . LA PÂTISSERIE BOULANGÈRE
- 23 . NOËL 2018

- 24 . FINANCEMENT
- 25 . INSCRIVEZ-VOUS
- 26 . INFORMATIONS PRATIQUES





CULTIVER L'EXCELLENCE

Les Moulins Viron ont toujours milité pour des pains de qualité, et plus largement pour une boulangerie capable d'enchanter les consommateurs et de leur offrir une expérience unique. Avec le développement des produits standardisés au goût aseptisé et la multiplication des terminaux de cuisson et des chaînes de boulangeries, ce combat est plus que jamais d'actualité. Redonner du sens au métier de boulanger, transmettre un savoir-faire artisanal pour obtenir des pains haut de gamme aux signatures aromatiques marquées et ainsi se différencier, accompagner ceux qui estiment que l'avenir du secteur dépend de sa capacité à proposer des solutions innovantes dans le respect de la tradition... C'est là toute l'ambition de l'École des Moulins Viron. Techniques de production, service, vente, management, merchandising : les formations de l'École couvrent toutes les facettes du métier de boulanger, avec pour objectif de cultiver l'excellence.



UNE ÉQUIPE DE FORMATEURS PASSIONNÉS

PATRICE TIREAU

Directeur de l'École - Boulanger formateur

Fils de boulanger, Patrice marche dans les pas paternels et fait son apprentissage à Alençon (61). Il passe ensuite deux ans à Levallois-Perret (92) comme ouvrier-boulangier avant de décrocher son brevet professionnel et son brevet de maîtrise à l'Institut National de la Boulangerie-Pâtisserie (INPB) de Rouen (76). Un temps formateur à la Chambre des Métiers d'Eure-et-Loir pour des brevets de maîtrise Boulangerie et après son service militaire, effectué comme... moniteur-école, Patrice intègre les Moulins Viron pour écrire la belle histoire de la Rétrodor et de bien d'autres farines. Selon lui, « *une bonne baguette se suffit à elle-même et peut se manger seule* ». Mais, si elle accompagne un produit, « *elle doit pouvoir s'effacer pour le sublimer* ».

GHISLAINE LE PERTEL

Responsable pédagogique - Formatrice Vente

Le secteur de l'hôtellerie-restauration n'a plus (trop) de secrets pour Ghislaine. Elle y cumule une trentaine d'années d'expérience et divers emplois : femme de chambre, réceptionniste, directrice d'hôtels 4 étoiles... Et aujourd'hui formatrice. « *Je m'occupe d'expérience client, de vente additionnelle, de démarchage commercial...* », déclare-t-elle, en précisant qu'« *un bon formateur est un facilitateur; il est là pour les autres, et non pour lui* ». Son ambition est que le consommateur soit toujours satisfait. Sa définition d'une bonne baguette? « *Elle sent bon et sa mie est crémeuse!* »

ALEXANDRE BEAUGENDRE Boulanger formateur

Au départ, Alexandre n'est attiré que par la boulangerie. Donc, fort logiquement, il passe un CAP et un brevet professionnel de boulanger. Mais, « *pour prendre du galon* », il ajoute à son palmarès un CAP et une maîtrise complémentaire de pâtissier. Après plusieurs expériences dans des boulangeries-pâtisseries, il rejoint les Moulins Viron comme boulanger conseil. « *J'y ai retrouvé cette soif d'apprendre et redécouvert le métier de boulanger, qui exige minutie, rigueur, motivation* », confie Alexandre, pour qui « *une belle Tradition, faite avec amour, bien comme il faut, avec du goût et une belle esthétique, il n'y a que ça de vrai!* »

CYRIL BRUNNER Boulanger formateur

Cyril souhaitait à l'origine être pâtissier, mais, faute de trouver un patron pour son apprentissage, il passe un BEP-CAP de boulanger, en Haute-Normandie. Tout comme Patrice (Tireau), il obtient son brevet de maîtrise – et un brevet de maîtrise supérieur – à l'Institut National de la Boulangerie-Pâtisserie (INPB) de Rouen (76). Un passage au Vaudreuil (27), puis au Val-de-Reuil (27), et c'est l'arrivée au Coudray, aux Moulins Viron. Très gourmand, Cyril estime qu'une bonne baguette est indissociable de l'esprit de partage. « *Elle se déguste autour d'une table, avec des amis, des bons vins et des plats qui animent le palais!* »

JULIEN FERTÉ *Boulangier formateur*

Depuis qu'il est tout petit, Julien aime le pain. C'est un gourmand, qui confesse aussi être « très pâtisserie ». Il avait donc le choix, mais il a préféré commencer par un CAP de pâtisserie, ce qui lui a permis de décrocher par la suite son CAP de boulanger en seulement un an. Au fil des années, il a enrichi son CV, avec le brevet professionnel et le brevet de gestion d'entreprise artisanale. En 2007, Julien a également fait partie des 11 meilleurs apprentis boulangers de France. Il a ensuite ajouté à son arc la corde de maître d'apprentissage et d'examineur. *« J'aime aller au bout des choses, avoue-t-il... et croquer dans un pain produit avec une farine de meule. Un pain est bon, si j'éprouve du plaisir à le manger! »*

FRÉDÉRIC NIVASSE *Boulangier formateur*

C'est en voyant le boulanger dans le village de sa tante – il a alors 4-5 ans – que Frédéric a pris sa décision : *« Plus tard, je serai moi aussi boulanger. »* Comme ses parents souhaitaient le meilleur pour leurs enfants, il a fait son apprentissage à Boulogne-Billancourt (92) et à la célèbre École Ferrandi, à Paris. Tour à tour employé boulanger, boulanger à son compte et aujourd'hui boulanger formateur aux Moulins Viron, il connaît toutes les conditions d'exercice du métier. *« Une bonne baguette ? Mangée seule, c'est comme du gâteau !, estime-t-il. Sinon, elle doit s'effacer devant le produit avec lequel elle est servie. »*

LAURENT PAGÈS *Formateur Vente*

Laurent est un pur produit de l'hôtellerie et de la restauration. Pendant une vingtaine d'années, il en a exercé de nombreux métiers : serveur, directeur d'hôtel, commercial et gérant de restaurant. *« C'est un secteur passionnant par sa richesse et ses valeurs »,* confesse-t-il. Aujourd'hui, il met toute son expérience au profit de ceux qui souhaitent développer leur activité par la vente et la relation client. Selon lui, *« un bon pain est celui qui sublime le plat qui l'accompagne ».*

VIRGINIE ARCHER *Formatrice Merchandising*

La spécialité de Virginie est le « visual merchandising ». En d'autres termes, l'art de mettre en scène des produits, en conciliant des objectifs d'efficacité commerciale et d'esthétisme. Elle a appliqué pendant 17 ans chez Hédiard les principes appris lors de ses études. Elle y a aussi affiné et étendu ses connaissances. À présent, Virginie en fait profiter les boulangers partenaires des Moulins Viron : elle les aide à créer d'élégantes et séduisantes vitrines afin de susciter l'envie d'acheter, faire rêver... Pour elle, une bonne baguette, *« c'est incontestablement une Rétro odor qui sort du four, à la fois croquante et moelleuse, avec juste une noisette de beurre ».*



PLANNING 2018

JANVIER	FÉVRIER	MARS	AVRIL	MAI	JUIN
1 L	1 J	1 J	1 D	1 M	1 V
2 M	2 V	2 V	2 L	2 M	2 S
3 M	3 S	3 S	3 M	3 J	3 D
4 J	4 D	4 D	4 M	4 V	4 L
5 V	5 L	5 L	5 J	5 S	5 M
6 S	6 M	6 M	6 V	6 D	6 M
7 D	7 M	7 M	7 S	7 L	7 J
8 L	8 J	8 J	8 D	8 M	8 V
9 M	9 V	9 V	9 L	9 M	9 S
10 M	10 S	10 S	10 M	10 J	10 D
11 J	11 D	11 D	11 M	11 V	11 L
12 V	12 L	12 L	12 J	12 S	12 M
13 S	13 M	13 M	13 V	13 D	13 M
14 D	14 M	14 M LA VIENNOISERIE	14 S	14 L	14 J
15 L	15 J	15 J	15 D	15 M	15 V
16 M	16 V	16 V	16 L L'EXPÉRIENCE DU SERVICE	16 M	16 S
17 M	17 S	17 S	17 M	17 J	17 D
18 J	18 D	18 D	18 M LES PAINS AU LEVAIN	18 V	18 L
19 V	19 L	19 L	19 J	19 S	19 M
20 S	20 M	20 M	20 V	20 D	20 M
21 D	21 M	21 M	21 S	21 L	21 J
22 L	22 J	22 J	22 D	22 M	22 V
23 M	23 V	23 V	23 L	23 M	23 S
24 M	24 S	24 S	24 M	24 J	24 D
25 J	25 D	25 D	25 M	25 V	25 L
26 V	26 L	26 L ENCHANTER LE CONSOMMATEUR	26 J	26 S	26 M
27 S	27 M	27 M	27 V	27 D	27 M
28 D	28 M	28 M	28 S	28 L	28 J
29 L		29 J	29 D	29 M	29 V
30 M		30 V	30 L	30 M BIENVENUE EN BOULANGERIE	30 S
31 M		31 S		31 J	

FORMATIONS
PRODUCTION

FORMATIONS
VENTE

FORMATIONS
MANAGEMENT

STAGES
THÉMATIQUES

JUILLET	AOÛT	SEPTEMBRE	OCTOBRE	NOVEMBRE	DÉCEMBRE
1 D	1 M	1 S	1 L	1 J	1 S
2 L	2 J	2 D	2 M	LA TRADITION FRANÇAISE	2 V
3 M	3 V	3 L	3 M		3 S
4 M	4 S	4 M	4 J	4 D	4 M
5 J	5 D	5 M	5 V	5 L	5 M
6 V	6 L	6 J	6 S	6 M	6 J
7 S	7 M	7 V	7 D	7 M	7 V
8 D	8 M	8 S	8 L	8 J	8 S
9 L	9 J	9 D	9 M	9 V	9 D
10 M	10 V	10 L	10 M	LES PAINS AU LEVAIN	10 S
11 M	11 S	11 M	11 J		11 D
12 J	12 D	12 M ENCHANTER LE CONSOMMATEUR	12 V	12 L	12 M
13 V	13 L	13 J	13 S	13 M	13 J
14 S	14 M	14 V	14 D	14 M	14 V
15 D	15 M	15 S	15 L	NOËL 2018	15 J
16 L	16 J	16 D	16 M		16 V
17 M	17 V	17 L	17 M	17 S	17 L
18 M	18 S	18 M	18 J	18 D	18 M
19 J	19 D	19 M LA VIENNOISERIE	19 V	19 L	19 M
20 V	20 L	20 J	20 S	20 M	20 J
21 S	21 M	21 V	21 D	21 M	21 V
22 D	22 M	22 S	22 L MANAGEMENT 2	22 J	22 S
23 L	23 J	23 D	23 M	23 V	23 D
24 M	24 V	24 L	MANAGEMENT 1	24 M	24 L
25 M	25 S	25 M		25 J	25 D
26 J	26 D	26 M L'EXPÉRIENCE DU SERVICE	26 V	26 L	26 M
27 V	27 L	27 J	27 S	27 M	27 J
28 S	28 M	28 V	28 D	28 M	28 V
29 D	29 M	29 S	29 L	29 J	29 S
30 L	30 J	30 D	30 M	30 V	30 D
31 M	31 V		31 M		31 L



PRODUCTION

- RETROUVER UNE PRODUCTION AUTHENTIQUE •
- DONNER DE VRAIES SIGNATURES AROMATIQUES
AUX PRODUITS •
- REDONNER DU SENS AUX GESTES DU QUOTIDIEN •
 - MOTIVER SES ÉQUIPES •
- FABRIQUER DES PRODUITS DIFFÉRENTS •

LA TRADITION FRANÇAISE



DURÉE

2 JOURNÉES



DATES

- LUNDI 11 ET MARDI 12 JUIN 2018
 - MARDI 2 ET MERCREDI 3 OCTOBRE 2018
-



LIEU

MOULINS VIRON, CHARTRES



TARIF

650 € HT
(DÉJEUNERS INCLUS)



PUBLIC

- 6 PARTICIPANTS PAR FORMATION
 - TOUTE PERSONNE TRAVAILLANT EN PRODUCTION DANS UNE BOULANGERIE-PÂTISSERIE
-



PRÉREQUIS

2 ANS D'EXPÉRIENCE EN BOULANGERIE-PÂTISSERIE



OBJECTIFS

- *Comprendre les enjeux de la baguette de Tradition Française et en maîtriser la fabrication dans le respect du décret Pain du 13 septembre 1993.*
- *Pouvoir décliner des recettes à base de pâte de Tradition Française afin de diversifier son offre.*



PROGRAMME

- Historique de la boulangerie et naissance de la Tradition Française.
- Farine, eau, sel et levure : 4 composants pour un pain différent.
- Les étapes de la fabrication : comment et pourquoi.
- Pétrissage, façonnage et cuisson.
- Les dérivés à base de Tradition Française.

LES PAINS AU LEVAIN



DURÉE

2 JOURNÉES



DATES

- MERCREDI 18 ET
JEUDI 19 AVRIL 2018
 - MERCREDI 10 ET
JEUDI 11 OCTOBRE 2018
-



LIEU

MOULINS VIRON, CHARTRES



TARIF

650 € HT
(DÉJEUNERS INCLUS)



PUBLIC

- 6 PARTICIPANTS
PAR FORMATION
 - TOUTE PERSONNE
TRAVAILLANT EN
PRODUCTION DANS UNE
BOULANGERIE-PÂTISSERIE
-



PRÉREQUIS

2 ANS D'EXPÉRIENCE EN
BOULANGERIE-PÂTISSERIE



OBJECTIFS

- > *Maîtriser la fabrication sur levain naturel dur ou liquide.*
- > *Comprendre les mécanismes de la fermentation.*
- > *Élaborer son propre levain naturel.*



PROGRAMME

- Tout savoir sur les levains, la levure et la fermentation.
- Pétrissage de pâtes à pain et de pâte à brioche.
- Réalisations : pain à la farine d'épeautre, tourte de meule, tourte de seigle...
- Fabrication de pain en fermentation différée.

LA VIENNOISERIE



DURÉE

1 JOURNÉE



DATES

- MERCREDI 14 MARS 2018
 - MERCREDI 19 SEPTEMBRE 2018
-



LIEU

MOULINS VIRON, CHARTRES



TARIF

350 € HT
(DÉJEUNER INCLUS)



PUBLIC

- 6 PARTICIPANTS
PAR FORMATION
 - TOUTE PERSONNE
TRAVAILLANT EN
PRODUCTION DANS UNE
BOULANGERIE-PÂTISSERIE
-



PRÉREQUIS

2 ANS D'EXPÉRIENCE EN
BOULANGERIE-PÂTISSERIE



OBJECTIFS

- > *Maîtriser la pâte levée feuilletée sans additifs, pour une viennoiserie inégalée.*
- > *Concevoir des recettes originales et inventives pour susciter la curiosité et éveiller la gourmandise des consommateurs.*



PROGRAMME

- Le croissant, ses origines.
- Les principes de base d'une viennoiserie réussie.
- Réalisation de produits variés à base de pâte levée feuilletée (bicolores, fourrés, gourmands, salés ou sucrés, pour tous les moments de la journée).



VENTE

- SAVOIR VALORISER SES PRODUITS •
- ADOPTER UN COMPORTEMENT PROPICE À LA VENTE ADDITIONNELLE •
- MOTIVER SES ÉQUIPES •
- OFFRIR UNE EXPÉRIENCE CLIENT •



L'EXPÉRIENCE DU SERVICE ET DE LA VENTE



DURÉE

1 JOURNÉE



DATES

- LUNDI 16 AVRIL 2018
 - MERCREDI 26 SEPTEMBRE 2018
-



LIEU

MOULINS VIRON, CHARTRES



TARIF

- 250 € HT
(DÉJEUNER INCLUS)
-



PUBLIC

- 10 À 12 PARTICIPANTS
PAR FORMATION
(8 PARTICIPANTS MINIMUM)
 - TOUTE PERSONNE
TRAVAILLANT EN
BOULANGERIE-PÂTISSERIE
-



PRÉREQUIS

AUCUN



OBJECTIFS

- > Identifier les véritables attentes du client.
- > Conseiller le client dans ses choix.
- > Vendre mieux et fidéliser le client.



PROGRAMME

- L'accueil du client en boulangerie-pâtisserie.
- Comment identifier les besoins de la clientèle.
- L'image offerte au client.
- La vente additionnelle, augmenter le panier moyen.

ENCHANTER LE CONSOMMATEUR



DURÉE

1 JOURNÉE



DATES

- LUNDI 26 MARS 2018
 - MERCREDI 12 SEPTEMBRE 2018
-



LIEU

MOULINS VIRON, CHARTRES



TARIF

250 € HT
(DÉJEUNER INCLUS)



PUBLIC

- 10 À 12 PARTICIPANTS PAR FORMATION (8 PARTICIPANTS MINIMUM)
 - TOUTE PERSONNE TRAVAILLANT EN BOULANGERIE-PÂTISSERIE
-



PRÉREQUIS

AUCUN



OBJECTIFS

- > *Élaborer des accords mets-pain.*
- > *Conseiller le client dans ses choix.*
- > *Présenter les produits en suscitant l'émotion.*



PROGRAMME

- Les différentes familles de produits, les identifier et les répertorier.
- Présentation et illustration des principales règles d'accords mets-pain.
- L'équilibre des saveurs d'un pain.
- L'évolution des gammes de produits en fonction des saisons.
- Des émotions dans les argumentaires de vente.

BIENVENUE EN BOULANGERIE



DURÉE

1 JOURNÉE
EN PRÉSENCE D'UN
FORMATEUR VENTE
ET D'UN FORMATEUR
BOULANGERIE



DATE

• MERCREDI 30 MAI 2018



LIEU

MOULINS VIRON, CHARTRES



TARIF

350 € HT
(DÉJEUNER INCLUS)



PUBLIC

- 10 À 12 PARTICIPANTS
PAR FORMATION
(8 PARTICIPANTS MINIMUM)
 - TOUTE PERSONNE
TRAVAILLANT EN
BOULANGERIE-PÂTISSERIE
-



PRÉREQUIS

AUCUN



OBJECTIFS

- > *Connaître le monde la boulangerie :
du grain au pain.*
- > *Comprendre la production :
son fonctionnement, ses contraintes.*
- > *Prendre conscience de l'utilité de son travail.*



PROGRAMME

- Connaître les différentes céréales.
- Comprendre le savoir-faire meunier.
- Découvrir les différents types de farines.
- Les farines produites sur cylindre et celles sur meule.
- La fabrication du pain : pétrissage, fermentation, façonnage, cuisson.
- Savoir transmettre au client ses connaissances.



MANAGEMENT

- GAGNER EN EFFICACITÉ DANS LA GESTION DE SON POINT DE VENTE •
- SE PRÉPARER À PRENDRE DE NOUVELLES RESPONSABILITÉS •
- ÉLARGIR SES DOMAINES DE COMPÉTENCE •

GESTION & RESSOURCES HUMAINES



DURÉE

3 JOURNÉES,
DONT 2 CONSÉCUTIVES



DATES

- LUNDI 24 ET
MARDI 25 SEPTEMBRE 2018
- LUNDI 22 OCTOBRE 2018



LIEU

MOULINS VIRON, CHARTRES



TARIF

700 € HT
(DÉJEUNERS INCLUS)



PUBLIC

- 10 À 12 PARTICIPANTS
PAR FORMATION
(6 PARTICIPANTS MINIMUM)
- RESPONSABLE D'ÉQUIPE OU
FUTUR RESPONSABLE,
RESPONSABLE BOULANGER,
RESPONSABLE D'UN
POINT DE VENTE



PRÉREQUIS

AUCUN



OBJECTIFS

- > *Se positionner et piloter son équipe.*
- > *Comprendre la typologie des comportements pour mieux se connaître.*
- > *Manager efficacement et durablement.*
- > *Connaître les éléments essentiels pour bien gérer son entreprise.*
- > *Identifier les axes d'amélioration de sa gestion.*
- > *Valoriser son produit pour améliorer sa marge.*



PROGRAMME

- Les styles de management, les attentes du manager et des salariés.
- Un management efficace pour savoir recruter, motiver, recadrer.
- La promotion de nouveaux comportements.
- La gestion par l'analyse de la situation et la compréhension du coût d'un salarié.
- Les sources du droit social : la convention collective et les accords.
- Le contrat de travail (de l'embauche à sa rupture) et sa gestion au quotidien.

FORMATIONS À LA CARTE

- DANS LE FOURNIL DES MOULINS VIRON
OU DIRECTEMENT SUR LE SITE DU CLIENT •
- POUR LES CHEFS D'ENTREPRISE ET/OU LEURS SALARIÉS •
 - S'APPROPRIER LES FARINES DES MOULINS VIRON
ET IMAGINER UNE NOUVELLE GAMME DE PAINS •
 - SAVOIR VALORISER SES PRODUITS
ET OFFRIR UNE EXPÉRIENCE CLIENT •
- REPENSER LA SCÉNOGRAPHIE DE SON POINT DE VENTE •



FORMATION À LA CARTE PRODUCTION



DATES

À DÉFINIR ENSEMBLE



LIEU

MOULINS VIRON, CHARTRES,
OU CHEZ VOUS



TARIF

SUR DEMANDE

Une ou plusieurs journées sur mesure, dont le programme est préalablement déterminé avec vous pour répondre à vos besoins.



PROGRAMME

À définir ensemble.

QUELQUES EXEMPLES

- Les différentes farines des Moulins Viron.
- Le métier de meunier.
- Tradition Française, farines de meule, viennoiseries.
- Pétrissage, façonnage, cuisson.
- Produits sans additifs.
- Produits innovants.

« Il s'agit bien d'une formation sur mesure, qui est élaborée en fonction des besoins du boulanger, du niveau de son personnel et de la localisation de son magasin. Si elle se déroule chez lui, l'équipe formée n'est pas dépaysée : elle utilise son matériel habituel, ses conditions de travail sont inchangées. Si le boulanger souhaite prendre du recul, sortir du quotidien et découvrir le savoir-faire meunier, il préférera alors que la formation ait lieu aux Moulins Viron. Dans les deux cas, elle sera un formidable moment d'échange, de partage et de convivialité. »

PATRICE TIREAU

DIRECTEUR DE L'ÉCOLE & BOULANGER FORMATEUR

FORMATION À LA CARTE VENTE



DATES

À DÉFINIR ENSEMBLE



LIEU

MOULINS VIRON, CHARTRES,
OU CHEZ VOUS



TARIF

SUR DEMANDE

Une ou plusieurs journées entièrement personnalisées pour vous accompagner, ainsi que vos équipes, dans la vente de vos produits. Savoir les raconter, les valoriser pour gagner en performance. Savoir identifier les besoins de ses clients, comprendre leurs attentes et les fidéliser.



PROGRAMME

À définir ensemble.

QUELQUES EXEMPLES :

- L'accueil du client en boulangerie-pâtisserie.
- Identifier les besoins de la clientèle.
- Enchanter le client.
- Faire vivre sa gamme au quotidien.

« Pour qu'une formation soit efficace, il faut toujours mêler théorie et pratique. Et si, pour cette formation Vente, le volet pratique est dispensé sur le lieu de travail, c'est encore mieux ! Non seulement tous les membres de l'équipe du magasin peuvent en bénéficier, mais ils entendent tous le même discours. De surcroît, les "vrais clients" réagissent en direct et le déroulement de la formation est adapté au rythme de l'activité du point de vente. »

GHISLAINE LE PERTEL

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE DE L'ÉCOLE & FORMATRICE VENTE

FORMATION À LA CARTE MERCHANDISING



DATES

À DÉFINIR ENSEMBLE



LIEU

CHEZ VOUS



TARIF

SUR DEMANDE

Une ou plusieurs journées entièrement personnalisées pour vous aider à regarder votre point de vente avec un œil extérieur. Améliorer son environnement pour compléter l'expérience client. Mettre en avant vos produits en fonction de l'heure de la journée, des ventes souhaitées.



PROGRAMME

À définir ensemble.

QUELQUES EXEMPLES

- Porter un nouveau regard sur sa boulangerie-pâtisserie.
- Scénariser ses produits pour les valoriser.
- Entretenir sa boutique au fil des années.
- Savoir réaliser des vitrines thématiques.

« Les formations étant des moments d'échange, les boulangers et leurs équipes, que nous formons aux fondamentaux du merchandising, nous transmettent aussi leurs trucs et astuces. Notre "collection" de bonnes pratiques s'est donc enrichie avec le temps, et nous en faisons aujourd'hui profiter les nouvelles personnes formées. Plus généralement, cette formation aide à appréhender un environnement familier – sa boulangerie – avec un œil neuf afin de faire vivre de nouvelles expériences aux clients. »

VIRGINIE ARCHER
FORMATRICE MERCHANDISING



STAGES THÉMATIQUES

LES STAGES THÉMATIQUES, D'UNE DEMI-JOURNÉE, SONT ORGANISÉS PLUSIEURS FOIS PAR AN AUTOUR DE SUJETS D'ACTUALITÉ. TOUJOURS INNOVANTS, ILS PERMETTENT DE SORTIR DE LA ROUTINE ET D'OUVRIR L'HORIZON DES POSSIBLES. CES SESSIONS MÉLÈNT LES ÉQUIPES DE PRODUCTION ET DE VENTE AFIN DE CRÉER UNE INDISPENSABLE COMPLICITÉ ENTRE FOURNIL ET BOUTIQUE.

LA PÂTISSERIE BOULANGÈRE

Redécouvrir une pâtisserie boulangère simple et authentique, ainsi que les gourmandises d'enfance pour le plaisir des petits et des grands (équipe Production).

Apprendre à mettre en scène ses produits (équipe Vente).

Susciter l'envie chez le consommateur.

Au programme des douceurs : gâteaux de voyage, biscuits secs, pâtisseries feuilletées...



DURÉE

½ JOURNÉE



DATES

LUNDI 4, MARDI 5 OU
MERCREDI 6 JUIN 2018
12H30-17H00



TARIF

500 € HT
(COLLATION INCLUSE)

NOËL 2018

Pains de saison, bûches pâtisseries, douceurs des fêtes, gourmandises festives... Entrez dans l'univers des fêtes de fin d'année.

Donnez à votre boutique des airs de fête en découvrant notre nouvel univers « Fin d'année » : installation des vitrines, décor de magasin, astuces de packaging...



DURÉE

1 JOURNÉE
EN PRÉSENCE D'UN
CHEF-PÂTISSIER.



DATES

LUNDI 15, MARDI 16 OU
MERCREDI 17 OCTOBRE 2018



TARIF

950 € HT
(COLLATION INCLUSE)



LIEU

MOULINS VIRON, CHARTRES



PUBLIC

- 10 PERSONNES MAXIMUM POUR LA PARTIE VENTE
- TOUTE PERSONNE TRAVAILLANT EN BOULANGERIE-PÂTISSERIE



PRÉREQUIS

AUCUN

FINANCEMENT

*Toutes les formations proposées par l'École des Moulins Viron
peuvent bénéficier d'une prise en charge.*

*N'hésitez pas à demander le formulaire de demande
de prise en charge lors de votre inscription,
ou à vous inscrire directement sur notre site Internet
www.ecole.moulinsviron.fr*

CHEF D'ENTREPRISE ARTISANALE ET SON CONJOINT

La demande de prise en charge
doit être formulée au moins 1 mois
avant le début du stage.

FAFCEA
www.fafcea.com
14 rue Chapon
CS 81234
75139 PARIS Cedex 03
Par téléphone : 01 53 01 05 22
Par mail : accueil@fafcea.com

SALARIÉ

La demande de prise en charge
doit être formulée au moins 1 mois
avant le début du stage.

OPCALIM
www.opcalim.org
20 place des Vins de France
CS 11240
75603 PARIS Cedex 12
Par téléphone : 01 40 19 41 96
(entreprise de moins de 10 salariés),
01 40 19 41 97 (entreprise
de plus de 10 salariés).



INSCRIVEZ-VOUS !

Vos interlocuteurs privilégiés.

Pour toute demande
de renseignement concernant les
formations et les formations à la carte :

PATRICE TIREAU

Par téléphone : 02 37 28 04 00

Par mail : ptireau@viron.fr

Pour toute demande
de renseignement concernant
les modalités d'inscription :

GHISLAINE LE PERTEL

Par téléphone : 02 37 28 10 00

Par mail : ecole@viron.fr

Retrouvez-nous sur
www.ecole.moulinsviron.fr



INFORMATIONS PRATIQUES



HÉBERGEMENT

B&B

ZAC du Forum du Coudray
rue de la Maladrerie
28630 Le Coudray
tél. 0892 70 25 21 (0,34 € TTC/min)
www.hotel-bb.com/fr/hotels/chartres-2.htm
> 4,5 km des Moulins Viron

IBIS Styles

ZAC du Forum du Coudray
rue de la Maladrerie
28630 Le Coudray
tél. 02 37 91 03 03
www.ibis.com/fr/city/hotels-le-coudray-v96493.shtml
> 4,5 km des Moulins Viron

Hôtel Première Classe

43 bis rue des Pierres Missigault
28630 Barjouville
tél. 02 34 40 10 20
www.premiereclasse.com
> 4 km des Moulins Viron

IBIS Chartres (centre-ville)

14 place Drouaise
28000 Chartres
tél. 02 37 36 06 36
www.ibis.com/fr/hotel-0917-ibis-chartres-centre-cathedrale/index.shtml
> 5 km des Moulins Viron

L'Hôtel (centre-ville)

28 rue du Grand Faubourg
28000 Chartres
tél. 02 37 18 52 77
www.l-hotel-chartres.com
> 4 km des Moulins Viron

Le Grand Monarque

22 place des Épars
28000 Chartres
tél. 02 37 18 15 15
www.bw-grand-monarque.com/fr/
> 4,5 km des Moulins Viron

Novotel Chartres

5 ter avenue Marcel Proust
28000 Chartres
tél. 02 37 88 13 50
www.novotel.com/fr/hotel-0413-novotel-chartres/index.shtml
> 8 km des Moulins Viron

Mercure Chartres Cathédrale

3 rue du Général Koenig
28000 Chartres
tél. 02 37 33 11 11
<http://www.mercure.com/fr/hotel-7386-hotel-mercure-chartres-centre-cathedrale/index.shtml>
> 4 km des Moulins Viron





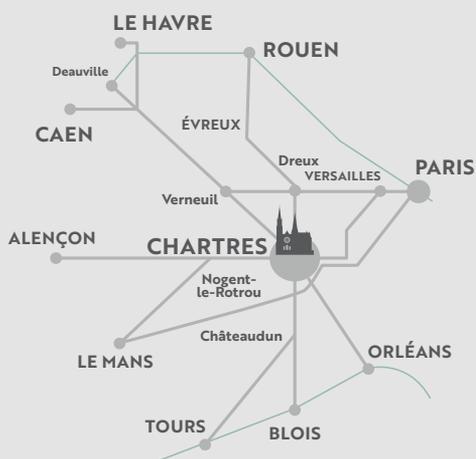
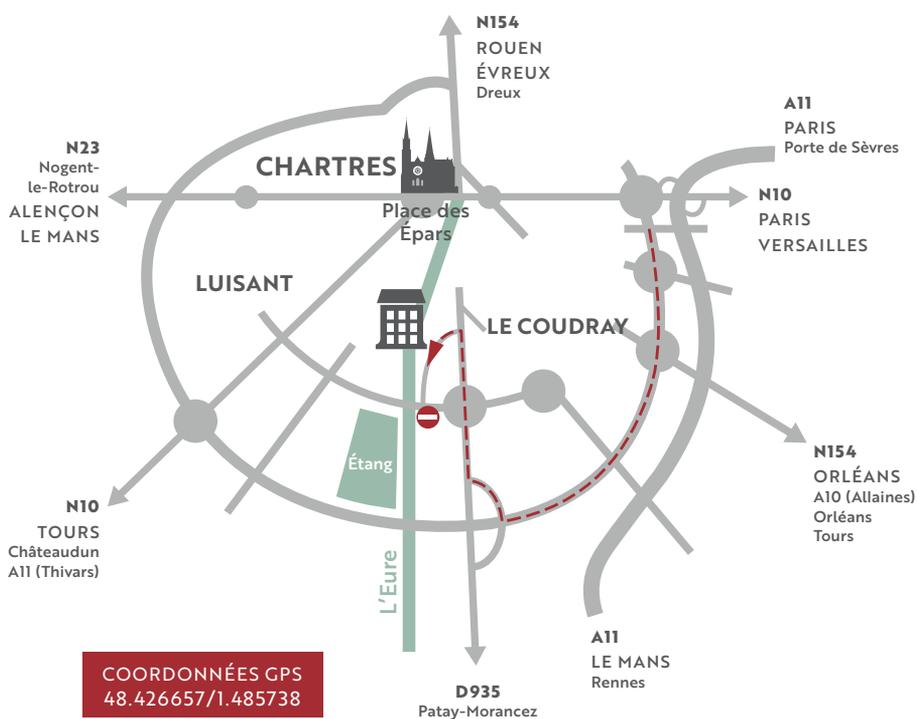
MOULINS VIRON CHARTRES

Rue du Moulin Lecomte, Le Coudray

28630 Chartres

tél. 02 37 28 34 46

www.moulins-viron.fr



ACCÈS

À PARTIR DE PARIS

Pont de Sèvres, autoroute A10 puis A11.
Sortie CHARTRES EST.

PAR LA ROCADE D 923 (pointillés rouges)

Sortir au pont de la D935 (Morancez-Patay),
prendre direction CHARTRES.

Au rond-point, suivre le fléchage :

- tout droit, direction CHARTRES,
- puis à 500 m, tourner à gauche.



MOULINS VIRON
ÉCOLE

www.ecole.moulinsviron.fr