



MOULINS VIRON

ÉCOLE

PROGRAMME
DES FORMATIONS
2019





SOMMAIRE

- 4 . UNE ÉQUIPE DE FORMATEURS PASSIONNÉS
- 6 . PLANNING 2019

FORMATIONS

PRODUCTION

- 9 . LA TRADITION FRANÇAISE
- 10 . LES PAINS AU LEVAIN
- 11 . LA VIENNOISERIE
- 12 . HYGIÈNE ET SÉCURITÉ ALIMENTAIRE

VENTE

- 15 . BIENVENUE EN BOULAGERIE
- 16 . L'EXPÉRIENCE DU SERVICE ET DE LA VENTE
- 17 . RESPONSABLE DE VENTE

VENTE ET PRODUCTION

- 19 . METTRE EN PLACE UNE GAMME DE PAINS BIOLOGIQUES

MANAGEMENT

- 21 . GESTION & RESSOURCES HUMAINES

MERCHANDISING

- 23 . ANIMER SA BOUTIQUE 365 JOURS PAR AN

FORMATIONS À LA CARTE

- 25 . PRODUCTION
- 26 . VENTE
- 27 . MERCHANDISING

- 28 . FINANCEMENT
- 29 . NOS OFFRES
- 30 . INFORMATIONS PRATIQUES
- 31 . INSCRIVEZ-VOUS





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... Les formations 2019 de l'école couvrent toutes les facettes du métier de boulanger. Celles à destination des équipes de vente s'étaient, de nouvelles apparaissent pour la production comme la mise en place d'une gamme de pains biologiques. Avec toujours 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 comme ouvrier-boulangier avant de décrocher son brevet professionnel et son brevet de maîtrise. 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.



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... 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.



ALEXANDRE BEAUGENDRE *Boulangier 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.



CYRIL BRUNNER *Boulangier 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. Il obtient son brevet de maîtrise – et un brevet de maîtrise supérieur – à l'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.



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 commence par un CAP de pâtisserie, ce qui lui a permis de décrocher par la suite son CAP de boulanger en seulement un an, puis son 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.

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.* » 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.

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. « *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.

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 chez Hédiard les principes appris lors de ses études, affiné et étendu ses connaissances. À présent, Virginie en fait profiter les boulangers partenaires des Moulins Viron.

CATHERINE PETITOT*Formatrice hygiène et sécurité alimentaire*

De formation ingénieur agro-alimentaire, Catherine, débute son parcours professionnel en tant que responsable qualité et développement chez des leaders mondiaux de fabrication et de distribution de boissons non alcoolisées, ou de produits alimentaires. Aujourd'hui elle accompagne des entreprises agro-alimentaires dans la mise en place et l'optimisation de systèmes de management de la qualité, des syndicats professionnels dans la rédaction des guides de bonnes pratiques d'hygiène, et des cabinets d'ingénierie dans la conception de nouveaux outils de production. Elle est également auditeur IFS et BRC.

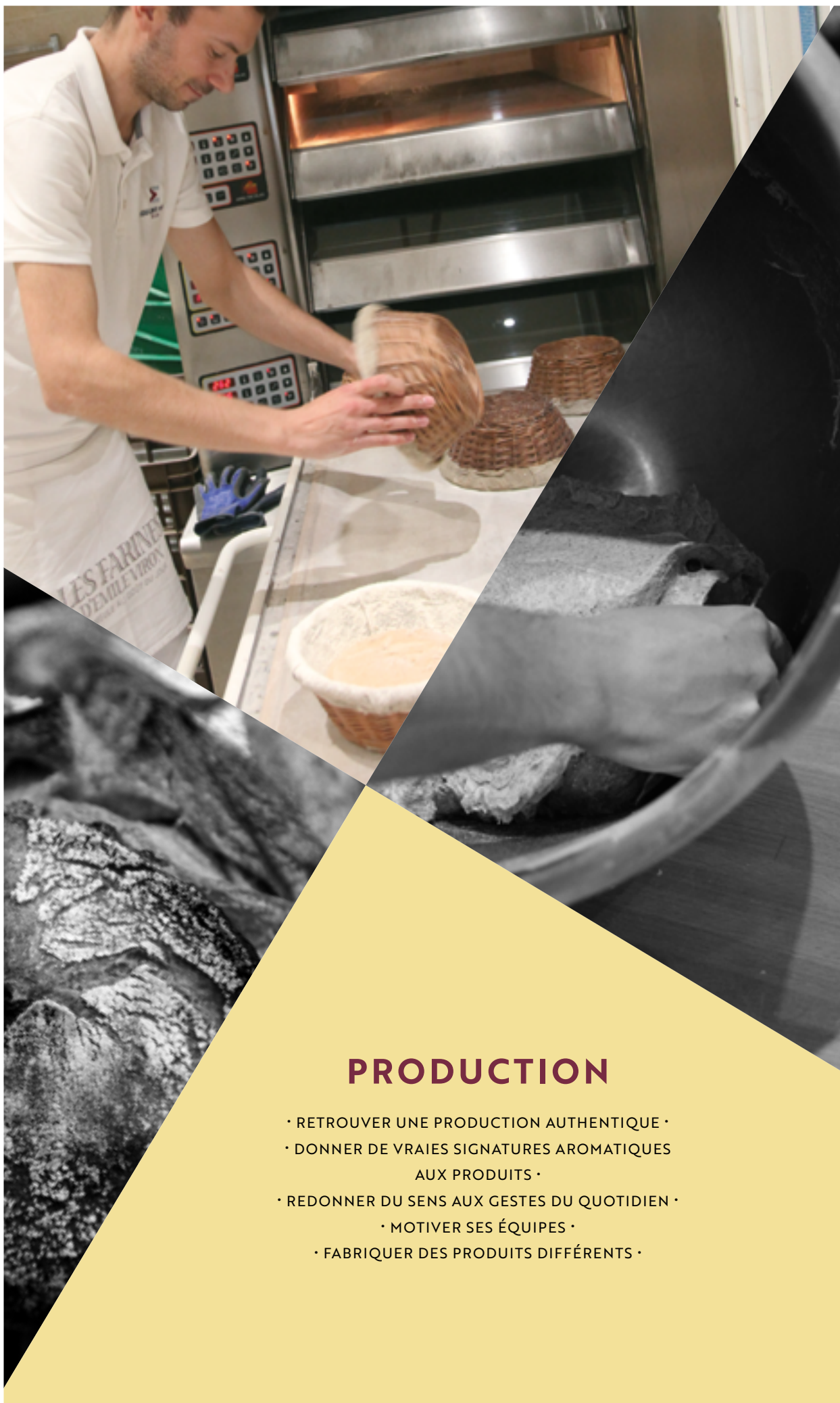


PLANNING 2019

JANVIER	FÉVRIER	MARS	AVRIL	MAI	JUIN	
1 M	1 V	1 V	1 L	LA TRADITION FRANÇAISE	1 M	1 S
2 M	2 S	2 S	2 M		2 J	2 D
3 J	3 D	3 D	3 M	3 V	3 L	
4 V	4 L PAINS BIO	4 L	EXPÉRIENCE DU SERVICE ET DE LA VENTE	4 J	4 S	4 M
5 S	5 M	5 M		5 V	5 D	5 M
6 D	6 M	6 M BIENVENUE EN BOULANGERIE	6 S	6 L	6 J	
7 L	7 J	7 J	7 D	7 M	7 V	
8 M	8 V	8 V	8 L	EXPÉRIENCE DU SERVICE ET DE LA VENTE	8 M	8 S
9 M	9 S	9 S	9 M		9 J	9 D
10 J	10 D	10 D	10 M	10 V	10 L	
11 V	11 L	11 L	11 J	11 S	11 M	
12 S	12 M	12 M HYGIÈNE ET SÉCURITÉ	12 V	12 D	12 M PAINS BIO	
13 D	13 M	13 M	13 S	13 L RESPONSABLE DE VENTE 2	13 J	
14 L	14 J	14 J	14 D	14 M	14 V	
15 M	15 V	15 V	15 L	15 M	15 S	
16 M	16 S	16 S	16 M	16 J	16 D	
17 J	17 D	17 D	17 M	17 V	17 L	PAINS AU LEVAIN ET PAINS BIO
18 V	18 L	18 L EXPÉRIENCE DU SERVICE ET DE LA VENTE	18 J	18 S	18 M	
19 S	19 M	19 M	19 V	19 D	19 M	
20 D	20 M	20 M	20 S	20 L	20 J	
21 L	21 J	21 J	21 D	21 M	LA VIENNOISERIE	21 V
22 M	22 V	22 V	22 L	22 M		22 S
23 M	23 S	23 S	23 M	23 J	23 D	
24 J	24 D	24 D	24 M	24 V	24 L ANIMER MA BOUTIQUE TOUTE L'ANNÉE	
25 V	25 L	25 L RESPONSABLE DE VENTE 1	25 J	25 S	25 M	
26 S	26 M	26 M	26 V	26 D	26 M	
27 D	27 M	27 M	27 S	27 L	27 J	
28 L	28 J	28 J	28 D	28 M	28 V	
29 M		29 V	29 L	29 M	29 D	
30 M		30 S	30 M	30 J	30 D	
31 J		31 D		31 V		

FORMATIONS PRODUCTION	FORMATIONS VENTE	FORMATIONS VENTE ET PRODUCTION	FORMATIONS MANAGEMENT	FORMATIONS MERCHANDISING	STAGES THÉMATIQUES
-----------------------	------------------	--------------------------------	-----------------------	--------------------------	--------------------

JUILLET	AOÛT	SEPTEMBRE	OCTOBRE	NOVEMBRE	DÉCEMBRE
1 L	1 J	1 D	1 M	1 V	1 D
2 M	2 V	2 L	2 M	2 S	2 L
3 M	3 S	3 M	3 J	3 D	3 M
4 J	4 D	4 M	4 V	4 L	4 M
5 V	5 L	5 J	5 S	5 M	5 J
6 S	6 M	6 V	6 D	6 M	6 V
7 D	7 M	7 S	7 L	7 J	7 S
8 L	8 J	8 D	8 M	8 V	8 D
9 M	9 V	9 L	9 M EXPÉRIENCE DU SERVICE ET DE LA VENTE	9 S	9 L
10 M	10 S	10 M	10 J	10 D	10 M
11 J	11 D	11 M	11 V	11 L	11 M
12 V	12 L	12 J	12 S	12 M	12 J
13 S	13 M	13 V	13 D	13 M	13 V
14 D	14 M	14 S	14 L	14 J	14 S
15 L	15 J	15 D	15 M	15 V	15 D
16 M	16 V	16 L BIENVENUE EN BOULANGERIE	16 M	16 S	16 L
17 M	17 S	17 M GESTION ET RES-SOURCES HUMAINES 1 & 2	17 J	17 D	17 M
18 J	18 D	18 M	18 V	18 L	18 M
19 V	19 L	19 J	19 S	19 M	19 J
20 S	20 M	20 V	20 D	20 M	20 V
21 D	21 M	21 S	21 L GESTION ET RES-SOURCES HUMAINES 3	21 J	21 S
22 L	22 J	22 D	22 M	22 V	22 D
23 M	23 V	23 L	23 M	23 S	23 L
24 M	24 S	24 M	24 J	24 D	24 M
25 J	25 D	25 M	25 V	25 L	25 M
26 V	26 L	26 J	26 S	26 M	26 J
27 S	27 M	27 V	27 D	27 M	27 V
28 D	28 M	28 S	28 L	28 J	28 S
29 L	29 J	29 D	29 M	29 V	29 D
30 M	30 V	30 L	30 M	30 S	30 L
31 M	31 S		31 J		31 M



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 1^{ER} ET
MARDI 2 AVRIL 2019



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

• LUNDI 17 ET
MARDI 18 JUIN 2019



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

2 JOURNÉES



DATES

- MARDI 21 MAI 2019
 - MERCREDI 22 MAI 2019
-



LIEU

MOULINS VIRON, CHARTRES



TARIF

650 € 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).

HYGIÈNE ET SÉCURITÉ ALIMENTAIRE



DURÉE

1 JOURNÉE



DATES

• MARDI 12 MARS 2019



LIEU

MOULINS VIRON, CHARTRES



TARIF

350 € HT
(DÉJEUNERS INCLUS)



PUBLIC

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



PRÉREQUIS

AUCUN



OBJECTIFS

- > Connaître ses responsabilités
- > Comprendre les dangers liés à l'activité de boulangerie et de traiteur
- > Savoir identifier ces dangers au cours du processus de fabrication
- > Connaître les bonnes pratiques d'hygiène à mettre en place dans son point de vente pour maîtriser les dangers
- > Comprendre la méthode HACCP
- > Maîtriser le risque allergène



PROGRAMME

- Analyse des dangers qui pourraient nuire à la santé de mes clients
- Apprendre à maîtriser les différents dangers (physique, microbiologique, chimique et allergène)
- Définition de l'HACCP et création d'une fiche « outil opération »





VENTE

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



BIENVENUE EN BOULANGERIE



DURÉE

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



DATE

- MERCREDI 6 MARS 2019
 - LUNDI 16 SEPTEMBRE 2019
-



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

- > *Découvrir le monde de la boulangerie,
du grain au pain*
- > *Comprendre la production,
son fonctionnement, ses contraintes*
- > *Conseiller le client dans ses choix*
- > *Présenter les produits en suscitant l'émotion*



PROGRAMME

- Présentation des différents types de céréales
- Visite du moulin et découverte des différents types de farine
- Réalisation de pains pour comprendre le pétrissage, la fermentation, le façonnage et la cuisson
- Identification des différentes familles de pains
- Ajouter de l'émotion dans son argumentaire de vente

L'EXPÉRIENCE DU SERVICE ET DE LA VENTE



DURÉE

1 JOURNÉE



DATES

- LUNDI 4 MARS 2019
 - MARDI 5 MARS 2019
 - LUNDI 18 MARS
 - LUNDI 8 AVRIL 2019
 - MARDI 9 AVRIL 2019
 - MERCREDI 9 OCTOBRE 2019
-



LIEU

EVREUX (4 ET 5 MARS)
MOULINS VIRON, CHARTRES
(18 MARS, 9 OCTOBRE)
PARIS (8 ET 9 AVRIL)



TARIF

- 350 € 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.

RESPONSABLE DE VENTE



DURÉE

2 JOURNÉES NON
CONSÉCUTIVES



DATES

- LUNDI 25 MARS 2019
 - LUNDI 13 MAI 2019
-



LIEU

MOULINS VIRON, CHARTRES



TARIF

550 € HT
(DÉJEUNER INCLUS)



PUBLIC

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



PRÉREQUIS

AUCUN



OBJECTIFS

- > *Maitriser les prérequis de la vente*
- > *Manager ses équipes vers la performance*



PROGRAMME

- Identifier les besoins des clients
- Savoir conseiller son client
- Connaitre ses produits
- Animer son équipe et de sa boutique
- Des challenges de ventes, des règles à respecter
- Créer des rituels pour les clients



VENTE ET PRODUCTION

- SE PRÉPARER ENSEMBLE
À DE NOUVEAUX CHALLENGES •
- PARTAGER DES OBJECTIFS COMMUNS •
- S'ASSURER D'UNE BONNE
COMMUNICATION ENTRE VENTE
ET PRODUCTION •

METTRE EN PLACE UNE GAMME DE PAINS BIOLOGIQUES



DURÉE

1 JOURNÉE



DATE

- LUNDI 4 FÉVRIER 2019
 - MERCREDI 12 JUIN 2019
-



LIEU

MOULINS VIRON, CHARTRES



TARIF

450 € HT
(DÉJEUNER INCLUS)



PUBLIC

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



PRÉREQUIS

AUCUN



OBJECTIFS

- > *Maitriser la réglementation
sur les produits bio*
- > *Apprendre à gérer son levain*
- > *Savoir valoriser ses produits*



PROGRAMME

- Le marché du bio en France et en boulangerie
pâtisserie
- Comment se faire certifier
- Gérer au quotidien sa production
- Présentation et dégustation de pains bio
- Construire un argumentaire de vente adapté

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

- MARDI 17 ET MERCREDI 18
SEPTEMBRE 2019
- LUNDI 21 OCTOBRE 2019



LIEU

MOULINS VIRON, CHARTRES



TARIF

950 € 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.

MERCHANDISING

- PORTER UN AUTRE REGARD SUR SON POINT DE VENTE •
- AMÉLIORER L'ASPECT DE SON POINT DE VENTE •
- FAIRE ÉVOLUER SA SCÉNOGRAPHIE EN FONCTION DES ÉVÈNEMENTS •



ANIMER SA BOUTIQUE 365 JOURS PAR AN



DURÉE

1 JOURNÉE



DATES

• LUNDI 24 JUIN 2019



LIEU

MOULINS VIRON, CHARTRES



TARIF

450 € HT
(DÉJEUNERS INCLUS)



PUBLIC

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



PRÉREQUIS

AUCUN



OBJECTIFS

- > *Faire évoluer sa boutique au fil des saisons*
- > *Anticiper, préparer et animer*
- > *Se différencier par l'expérience clients*



PROGRAMME

- Comprendre l'intérêt du merchandising
- Etude de cas permettant d'identifier les bons gestes à adopter
- Réalisations de vitrines thématiques
- Construction d'un planning d'animations

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

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).

NOS OFFRES

Confirmé	Spécialiste	Expert	Management
La Tradition Française	Hygiène et Sécurité alimentaire	Responsable de vente	Gestion et ressources humaines
Les Pains au levain et Pains BIO	Bienvenue en boulangerie		
La Viennoiserie	Expérience du service et de la vente		
	Animer sa boutique 365 jours/an		

OFFRE 1

1 formation au choix « **confirmé** », 2 formations au choix « **spécialiste** » ou 1 formation « **Expert** »

- Tarif : 1 250 € (hors prise en charge) à la place de 1 350 €

OFFRE 2

La formation « **management** », 1 formation au choix « **confirmé** », 1 formation au choix « **spécialiste** »

- Tarif : 1 800 € (hors prise en charge) à la place de 1 950 €

OFFRE 3

La formation « **management** », 1 formation au choix « **confirmé** », 1 formation au choix « **spécialiste** » et 1 formation au choix « **spécialiste** »

Tarif : 2 400 € (hors prise en charge) à la place de 2 600 €

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 Barjourville
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

L'Orée de Chartres

41 rue des Pierres Missigault
ZA Barjourville "Les Orvilles"
286300 Barjourville
tél. 02 37 35 35 35
www.oree-de-chartres.fr
> 3,4 km des Moulins Viron





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

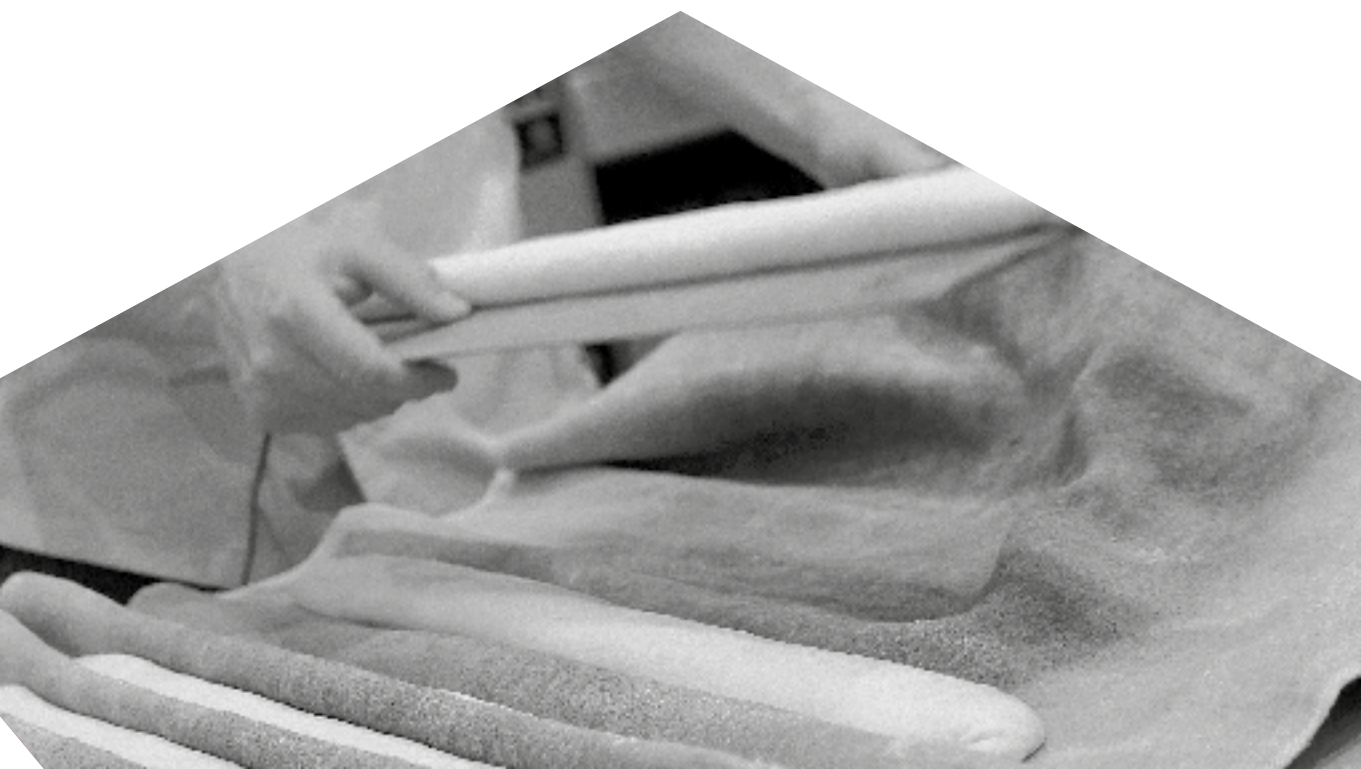
Pour toute demande
de renseignement concernant
les modalités d'inscription :

GHISLAINE LE PERTEL

Par téléphone : 02 37 28 10 00

Par mail : ecole@viron.fr

Retrouvez-nous sur
www.ecole.moulinsviron.fr





MOULINS VIRON
ÉCOLE

Rue du Moulin Lecomte, Le Coudray
28630 Chartres

www.ecole.moulinsviron.fr