

ENSMV

DEPUIS 1957

ÉCOLE NATIONALE SUPÉRIEURE DES MÉTIERS DE LA VIANDE



Transmettre le
savoir-faire artisanal
de la profession

Second semestre 2024

Toute l'équipe de l'Ecole Nationale Supérieure des Métiers de la Viande est à votre écoute et vous accompagne dans le choix de la formation la plus adaptée à vos besoins.

Pour que votre stage se déroule dans les conditions idéales, nos équipes sont disponibles du lundi au jeudi de 8h30 à 12h30 et de 13h30 à 17h30, et le vendredi de 8h30 à 12h30 et de 13h30 à 16h00.

Informations pratiques

Durée des formations

Selon le type de formation :

1 jour - 7 heures

2 jours - 14 heures

2,5 jours - 18 heures

Restauration

Prix par personne du déjeuner ou du dîner :

19 € HT

Prix du petit déjeuner : 10 € HT

Hébergement

À l'ENSMV

Prix de la chambre : 166 € HT

Prix de la chambre à partager : 83 € HT

Tarifs spéciaux (nous consulter)

Formation inter

Les prix s'entendent hors taxes et par personne.

Formation sur-mesure

Nous consulter.

Critères de prise en charge

Notre équipe est à votre disposition pour répondre à vos questions et vous assister dans vos prises de contact avec les organismes financeurs (OPCO, FAFCEA, etc.).



La formation Professionnelle Continue à l'ENSMV : un investissement gagnant-gagnant

Pour le stagiaire

- Améliorer la qualité de son travail
- Gagner en motivation
- Faire évoluer ses compétences
- Avoir davantage confiance en ses capacités
- Développer sa polyvalence
- Partager son expérience avec les autres salariés

Pour l'entreprise

- Augmenter la productivité et améliorer la qualité de service avec des salariés qualifiés qualifiés et motivés
- Fidéliser les salariés en les aidant à développer leurs compétences
- Valoriser et améliorer l'image de l'entreprise

L'ENSMV, Le partenaire formation de votre réussite

Chers professionnels,

Nous avons le plaisir de vous proposer notre brochure de formations pour le second semestre 2024. Vous y découvrirez plusieurs nouveautés, aussi bien dans les stages transversaux que techniques pour nos offres de formations PERFECTIONNEMENT, PROMO JEUNES et DIPLÔMANTES.

Parce que suivre une formation à l'Ecole Nationale Supérieure des Métiers de la Viande, c'est en effet la possibilité de bénéficier d'une offre régulièrement enrichie et renouvelée.

Le choix de la qualité

Une formation réussie est toujours le résultat d'une **alchimie** entre plusieurs éléments :

- un **contenu** qui répond aux enjeux et problématiques du moment ;
- une **animation** par un professionnel de la formation qui allie expertise technique et pédagogie ;
- une **méthodologie** qui capte l'attention et permet de rendre le public acteur de la formation.

Dans ce lieu unique en France entièrement rénové, vous retrouvez ces 3 éléments.

Le choix de l'expérience et de l'innovation

L'ENSMV accompagne depuis plus de **60 ans** les professionnels de la boucherie, charcuterie-traiteur artisanale dans leurs stratégies de formation. Quel que soit l'objectif recherché, nous aurons toujours à cœur de vous proposer des formations opérationnelles qui sont des **réponses à vos enjeux et problématiques quotidiennes**.

La formation n'est-elle pas la solution idéale pour aider la profession et ses acteurs à anticiper, innover, se diversifier ou s'adapter aux évolutions ?

L'innovation est ainsi présente dans nos formations puisque nous intégrons progressivement les technologies de **l'intelligence artificielle** et de la **réalité virtuelle**.

Le choix de l'expertise

Nos formateurs

Afin d'atteindre l'excellence, l'ENSMV s'appuie sur l'expertise et le **savoir-faire** de ses formateurs.

Pour vous permettre d'être accompagné par les meilleurs, ces intervenants sont sélectionnés selon leur domaine d'intervention et leur capacité à transmettre leur savoir et à inculquer des réflexes. Certains de ces praticiens confirmés sont titulaires du prestigieux titre Un des Meilleurs Ouvriers de France.

Parce que chacun de vos projets mérite une attention toute particulière, contactez-nous sans plus attendre.

Une offre complète de formations

Une offre de stages PERFECTIONNEMENT

L'équipe commerciale se tient à votre entière disposition pour répondre au mieux à vos attentes et organiser vos formations perfectionnement inter, intra, sur mesure à Paris ou en province.

Pour l'étude de vos besoins, **Barbara Lenoble** est à votre disposition au 01 53 17 15 09 / barbara.lenoble@ensmv.org

Pour la gestion administrative et le montage de votre dossier, **Aline Fourgeot** est à votre écoute au 01 53 17 15 08 / aline.fourgeot@ensmv.org

Une offre de stages PROMOJEUNES

Ce programme national paritaire exclusif permet aux jeunes apprentis de parfaire leurs connaissances, développer leurs compétences ou découvrir toutes les facettes de l'environnement professionnel.

Pour la mise en place et l'organisation des actions, **Bruno Berthault** est à votre écoute au 01 53 17 30 25 / bruno.berthault@ensmv.org

Pour la gestion administrative des formations, **Christine Peyronnet** se tient à votre disposition au 01 53 17 15 05 / christine.peyronnet@ensmv.org

Une offre de formations en alternance CERTIFIANTES et DIPLÔMANTES

L'ENSMV propose un parcours de formation en alternance varié du CQP technicien boucher artisanal à la Licence Professionnelle en passant par le CQP charcutier préparateur artisanal, le Brevet Professionnel, le certificat de spécialisation vente-conseil en boucherie ou le titre Manager d'Unité Marchande. Chaque formation permet d'entrer ou d'évoluer au sein de la profession en fonction de l'objectif recherché : se reconverter, acquérir une expertise technique ou diriger une boucherie.

Notre équipe dédiée vous accompagne dans la réalisation de votre objectif :

Bérengère Lecorvaisier

01 53 17 30 26 / berengere.lecorvaisier@ensmv.org

Laurent Courte

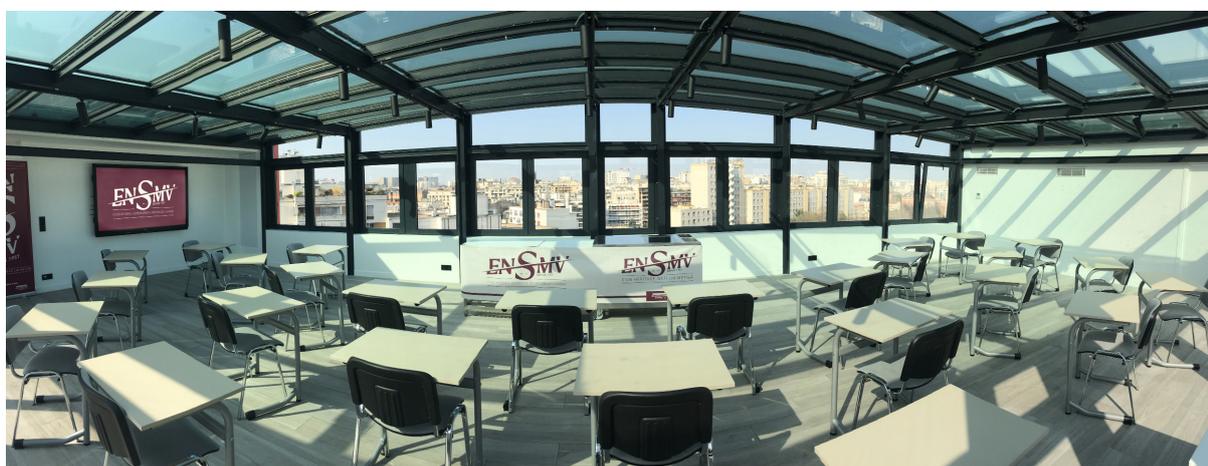
01 53 17 15 01 / laurent.courte@ensmv.org

David Campagne
Directeur

FORMATIONS PERFECTIONNEMENT inter-entreprises Paris

16 septembre	Savoir piloter son entreprise à l'aide d'outils de gestion efficaces	7
16 septembre	Maîtriser les obligations d'étiquetage et de traçabilité	7
16 et 17 septembre	Optimiser ses marges par la découpe et la rentabilité du demi-bœuf	7
Du 18 au 20 septembre	Perfectionner sa technique professionnelle et pédagogique de formateur : le veau	8
23 septembre	Maîtriser ses entretiens opérationnels de Manager	8
23 septembre	Dynamiser ses ventes par la mise en place d'une gamme spécifique : la clientèle change, changeons l'agneau	8
23 septembre ou 14 octobre ou 2 décembre	Garantir le respect du Guide de Bonnes Pratiques d'Hygiène	9
23 et 24 septembre	Etablir sa carte traiteur de fêtes de fin d'année	9
30 septembre	Maîtriser la cuisson à juste température	9
30 septembre	Développer la vente additionnelle en boucherie-charcuterie-traiteur	10
2 et 3 octobre	Conquérir un nouveau public avec une offre snacking	10
7 octobre	Réussir ses recrutements et mieux intégrer les nouveaux collaborateurs	10
7 octobre	Maîtriser les bons procédés de conditionnement	11
7 octobre ou 25 novembre	Améliorer ses marges en boucherie grâce au logiciel de gestion interactive BouGTMarges	11
7 octobre	Susciter l'envie d'acheter grâce à son étalage	11
7 et 8 octobre	Se différencier par ses créations originales de produits en croûte « Halal »	12
Du 9 au 11 octobre	Perfectionner sa technique professionnelle et pédagogique de formateur : l'ART8	12
14 octobre	Savoir analyser un compte de résultat pour mieux gérer sa boucherie	12
14 octobre	Développer de nouvelles préparations à base de viande : bouchères crues de fin d'année	13
14 et 15 octobre	Elargir sa gamme de pâtisseries sucrées « fait maison » pour la boucherie	13
14 et 15 octobre	Préparer les concours régionaux et nationaux : épreuves théoriques écrites (Module 1)	13
21 et 22 octobre	Anticiper la cession/transmission de sa boucherie artisanale	14
21 et 22 octobre + 18 novembre	Comprendre les fondamentaux du Management d'Equipe	14
21 et 22 octobre	Préparer les concours régionaux et nationaux : démonstration et révision	14

28 octobre	Optimiser ses marges par la découpe et la rentabilité du demi-veau	15
28 et 29 octobre	Confectionner ses galettes des rois salées	15
Du 29 au 31 octobre	Réussir l'organisation de l'examen BP	15
4 novembre	Sublimer ses volailles de fin d'année	16
4 et 5 novembre	Optimiser ses marges par la découpe et la rentabilité du demi-porc et sa destination en charcuterie	16
4 et 5 novembre	Préparer les concours régionaux et nationaux : épreuves théoriques écrites (Module 2)	16
Du 4 au 8 novembre	Réussir son projet de création/reprise d'une boucherie	17
Du 13 au 15 novembre	Perfectionner sa technique professionnelle et pédagogique de formateur : l'AV5	17
18 novembre	Réussir la transmission du savoir-faire auprès d'un alternant	17
25 novembre	Elaborer de savoureuses paupiettes aux goûts variés et originaux	18
25 novembre	Associer le vin et la viande pour développer son chiffre d'affaires	18
25 novembre	Sublimer ses buffets par la décoration et la sculpture sur fruits et légumes	18
25 et 26 novembre	Découvrir la charcuterie de Noël : ballotines, galantines et boudins blancs	19
Du 4 au 6 décembre	Perfectionner sa technique professionnelle et pédagogique de formateur : la décoration des viandes	19
Du 16 au 18 décembre	Perfectionner sa technique professionnelle et pédagogique de formateur : l'agneau	19
FORMATIONS PERFECTIONNEMENT intra-entreprises ou sur-mesure		21
FORMATIONS PROMOJEUNES		24
FORMATIONS CERTIFIANTES ET DIPLOMANTES		26



L'ENSMV ET LA QUALITÉ

Chaque projet de formation qu'il soit individuel, collectif, organisé en intra, en interentreprises ou sur mesure, à Paris ou en province mérite toute notre attention.

L'offre de formation perfectionnement est en effet déclinable partout en France. Toutes nos formations sont personnalisables et adaptables aux différentes demandes et spécificités locales.

Pour faire de votre projet un succès, nous mettons en œuvre à l'ENSMV une méthodologie orientée client/qualité de service qui respecte scrupuleusement les différentes étapes suivantes :

- Recueil des besoins du candidat ou de l'entreprise
- Élaboration ou proposition de programme correspondant aux besoins exprimés
- Validation de l'adéquation entre les objectifs de la formation proposée et les besoins formulés
- Organisation matérielle de la formation
- Choix du formateur qualifié
- Évaluation du niveau de connaissances / compétences avant-après formation
- Évaluation à chaud de la satisfaction
- Communication des statistiques qualité
- Évaluation à froid de la satisfaction

Les locaux et équipements du 37 bd Sault à Paris permettent de garantir votre satisfaction :

- 3 laboratoires de boucherie / 1 laboratoire de charcuterie traiteur
- 30 chambres entièrement rénovées
- 1 restaurant
- 8 salles de formation
- 1 showroom
- 1 terrasse équipée d'un espace de formation/ réception

L'ENSMV s'est vue attribuer en août 2021 la certification QUALIOPi dont la finalité est de garantir la qualité des processus mis en œuvre par les prestataires de formation. Cette marque QUALIOPi répond à un processus d'attribution rigoureux et normé selon un référentiel national comprenant 7 critères et 32 indicateurs relatifs à la qualité des actions de formation professionnelle.

L'Ecole Nationale Supérieure des Métiers de la Viande a été certifiée pour les actions de formation et les actions de formation en apprentissage de belle manière puisque 100% des critères et indicateurs ont été validés, sans aucune non-conformité.

Pour atteindre ses objectifs qualité et assurer votre satisfaction, l'ENSMV s'appuie également sur son équipe pédagogique experte et son réseau national d'intervenants spécialisés.

Qualiopi
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

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



Savoir piloter son entreprise à l'aide d'outils de gestion efficaces



Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant connaître les indicateurs clés de gestion pour piloter leur entreprise en temps réel.

OBJECTIFS

- Être capable de gérer efficacement son activité par la connaissance des techniques de gestion.
- Savoir calculer les indicateurs clés financiers pour son activité.
- Savoir réaliser une feuille de rendement et une fiche technique.

1 jour

16 septembre

Public visé

Chef d'entreprise, salarié,
conjoint collaborateur.

Tarif

175€ HT

Maîtriser les obligations d'étiquetage et de traçabilité

Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant connaître et mettre en œuvre la traçabilité selon le contexte réglementaire.

1 jour

OBJECTIFS

- Connaître les différentes obligations réglementaires concernant la traçabilité, l'étiquetage des viandes et des produits carnés.
- Maîtriser la réglementation relative aux allergènes à déclaration obligatoire.
- Acquérir la méthodologie pour une mise en œuvre effective au sein de l'entreprise.

16 septembre

Public visé

Chef d'entreprise, salarié,
conjoint collaborateur.

Tarif

420€ HT



Optimiser ses marges par la découpe et la rentabilité du demi-bœuf



Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant valoriser l'ensemble des pièces du bœuf.

OBJECTIFS

- Faire une analyse complète de la découpe : pesée et chiffrée.
- Evaluer le potentiel de progression d'un rendement sur tableau numérique.
- Savoir prendre des décisions adaptées selon l'offre et la demande.

2 jours

16 et 17
septembre

Public visé

Chef d'entreprise, salarié,
conjoint collaborateur.

Tarif

840 € HT

Perfectionner sa technique professionnelle et pédagogique de formateur : le veau



Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant transmettre les exigences de la coupe et découpe nationale.

OBJECTIFS

- Respecter la coupe réglementaire du référentiel.
- Affiner la méthode de coupe afin d'assurer une pédagogie performante.
- Valoriser l'ensemble des morceaux de découpe issus d'une carcasse de veau.

2.5 jours

Du 18 au 20
septembre

Public visé

Conseillers Entreprise pour Ecole (CEE)
Formateurs de CFA, Professionnels de la
Boucherie, Charcuterie, Traiteur

Tarif
810€ HT

Maitriser ses entretiens opérationnels de Manager

Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant améliorer l'efficacité des entretiens de management avec leur équipe.

1 jour

23 septembre

OBJECTIFS

- S'approprier les techniques et méthodes des entretiens opérationnels pour communiquer de manière assertive en toute situation (félicitations, recadrage, briefing, réprimande, motivation...).
- Comprendre les fonctions et les activités du manager pour accompagner son équipe au quotidien.
- Identifier ses axes de progrès par des mises en situation.

Public visé

Chef d'entreprise, salarié,
conjoint collaborateur.

Tarif
175 € HT



Dynamiser ses ventes par la mise en place d'une gamme spécifique : la clientèle change, changeons l'agneau



Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant orienter une nouvelle clientèle vers la viande d'agneau et dynamiser les ventes.

OBJECTIFS

- Développer ses ventes d'agneau.
- Elaborer des préparations bouchères rapides, simples, surprenantes et faciles à cuisiner.
- Assurer une rentabilité optimale et la bonne valorisation de toute la carcasse par un travail simple.

1 jour

23 septembre

Public visé

Chef d'entreprise, salarié,
conjoint collaborateur.

Tarif
420 € HT

Garantir le respect du Guide de Bonnes Pratiques d'Hygiène



Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant maîtriser les règles de sécurité alimentaire obligatoires et spécifiques à la profession pour mieux appréhender les contrôles effectués par les DDPP.

OBJECTIFS

- Connaître la réglementation en matière d'hygiène alimentaire.
- Maîtriser les bonnes pratiques d'hygiène permettant de préserver la bonne conservation des produits.
- Comprendre et faire face aux contrôles de l'administration.

Public visé

Chef d'entreprise, salarié,
conjoint collaborateur.

Tarif
420 € HT

1 jour

3 dates au choix

23 septembre
14 octobre
2 décembre

Etablir sa carte traiteur de fêtes de fin d'année

Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant anticiper la préparation des recettes de fin d'année et concevoir une carte attrayante.

2 jours

23 et 24
septembre

OBJECTIFS

- Établir sa carte de fin d'année pour anticiper la production.
- Apporter une touche de modernité aux recettes classiques.
- Élargir l'offre proposée à sa clientèle.

Public visé

Chef d'entreprise, salarié,
conjoint collaborateur.

Tarif
840 € HT



Maîtriser la cuisson à juste température

Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant maîtriser les différentes techniques de cuisson pour conseiller au mieux la clientèle.

OBJECTIFS

- Maîtriser les techniques de cuisson des viandes
- Connaître les temps de cuisson appropriés
- Construire et présenter un argumentaire spécifique au produit.

Public visé

Chef d'entreprise, salarié,
conjoint collaborateur.

Tarif
420 € HT

1 jour

30 septembre





Développer la vente additionnelle en boucherie-charcuterie-traiteur

Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant améliorer leurs compétences en vente et relation clientèle.

OBJECTIFS

- Acquérir des techniques simples et efficaces pour identifier la typologie du client et cerner ses besoins.
- Développer des réflexes et des comportements vendeurs destinés à accroître le chiffre d'affaires.

Public visé

Chef d'entreprise, salarié,
conjoint collaborateur.

Tarif
175 € HT

1 jour

30 septembre

Conquérir un nouveau public avec une offre snacking

Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant partir à la conquête de nouveaux consommateurs avec une offre de prêt à emporter.

2 jours

OBJECTIFS

- Élaborer des recettes de saison sur le concept du prêt à manger.
- Proposer une nouvelle offre commerciale et impulser une dynamique de vente.
- Connaître la réglementation sur l'étiquetage des produits « snacking ».

2 et 3 octobre

Public visé

Chef d'entreprise, salarié,
conjoint collaborateur.

Tarif
840 € HT



Réussir ses recrutements et mieux intégrer les nouveaux collaborateurs

Cette formation est destinée aux professionnels ayant en charge le recrutement et l'intégration des nouveaux collaborateurs au sein de l'entreprise.

OBJECTIFS

- Identifier les différentes étapes du processus de recrutement.
- Mener efficacement ses entretiens avec les candidats.
- S'appropriier les outils, méthodes et techniques adaptés pour intégrer et accompagner efficacement les nouveaux collaborateurs au sein de l'entreprise.

Public visé

Chef d'entreprise, salarié,
conjoint collaborateur.

Tarif
175 € HT

1 jour

7 octobre





Maîtriser les bons procédés de conditionnement

Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant maîtriser les différentes techniques de conditionnement.

OBJECTIFS

- Connaître les aspects réglementaires des conditionnements : sous vide, sous atmosphère, congélation.
- Connaître les bonnes pratiques associées.
- Définir le choix d'emballage de chaque produit.

Public visé

Chef d'entreprise, salarié,
conjoint collaborateur.

Tarif
420 € HT

1 jour

7 octobre

Améliorer ses marges en boucherie grâce au logiciel de gestion interactive BouGTMarges

Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant maîtriser l'outil de gestion informatique dédié, et établir les prix de vente permettant une rentabilité optimale de leurs produits.

1 jour

2 dates au choix

7 octobre
25 novembre

OBJECTIFS

- Savoir pratiquer un rendement.
- Ajuster ses prix de vente.
- Maîtriser un tableau de bord.

Public visé

Chef d'entreprise, salarié,
conjoint collaborateur.

Tarif
175 € HT



Susciter l'envie d'acheter grâce à son étalage

Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant développer leur chiffre d'affaires par la mise en valeur commerciale de leur étalage.

OBJECTIFS

- Organiser et mettre en place une vitrine.
- Connaître les points chauds de son étalage.
- Mettre en valeur les produits.

Public visé

Chef d'entreprise, salarié,
conjoint collaborateur.

Tarif
420 € HT

1 jour

7 octobre



Se différencier par ses créations originales de produits en croûte « Halal »



Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant concevoir une nouvelle gamme de produits en croûte adaptée aux attentes de la clientèle

OBJECTIFS

- Connaître les différentes techniques de préparation à mettre en œuvre lors de la préparation du pâté en croûte et de produits de charcuterie pâtissière.
- Diversifier l'offre en pâtisserie salée avec une gamme authentique et festive.
- Valoriser les fabrications du « fait maison ».

Public visé

Chef d'entreprise, salarié,
conjoint collaborateur.

Tarif
840 € HT

2 jours

7 et 8 octobre

Perfectionner sa technique professionnelle et pédagogique de formateur : l'ART8

Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant transmettre aux apprentis les exigences de la coupe et découpe nationale.

2.5 jours

Du 9 au
11 octobre

OBJECTIFS

- Respecter la coupe réglementaire du référentiel.
- Affiner la méthode de coupe afin d'assurer une pédagogie performante.
- Valoriser l'ensemble des morceaux de découpe issus d'une carcasse de Boeuf.

Public visé

Conseillers Entreprise pour Ecole (CEE)
Formateurs de CFA, Professionnels de
la Boucherie, Charcuterie, Traiteur.

Tarif
810€ HT



Savoir analyser un compte de résultat pour mieux gérer sa boucherie

Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant disposer de clés de lecture de leurs documents pour prendre sereinement les bonnes décisions de gestion

Nouveau

1 jour

14 octobre

OBJECTIFS

- Comprendre le fonctionnement du bilan et du compte de résultat
- Interpréter les documents pour mieux les exploiter
- Analyser les résultats du bilan et du compte de résultat pour prendre les bonnes décisions.

Public visé

Chef d'entreprise, salarié,
conjoint collaborateur.

Tarif
175 € HT



Développer de nouvelles préparations à base de viande : bouchères crues de fin d'année



Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant amener du dynamisme et de la valeur ajoutée aux produits festifs proposés.

OBJECTIFS

- Proposer à sa clientèle une gamme diversifiée de bouchères crues.
- Valoriser une matière première appréciée par tous.
- Développer son offre commerciale.

1 jour

14 octobre

Public visé

Chef d'entreprise, salarié,
conjoint collaborateur.

Tarif
420€ HT

Elargir sa gamme de pâtisseries sucrées « fait maison » pour la boucherie

Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant proposer une gamme de pâtisseries sucrées simple, originale et tendance pour répondre à la demande des clients.

2 jours

14 et 15 octobre

OBJECTIFS

- Répondre à la demande croissante du consommateur sur les produits « maison ».
- Acquérir les méthodes techniques et réglementaires de la pâtisserie sucrée.
- Savoir s'organiser en anticipant sa production.

Public visé

Chef d'entreprise, salarié,
conjoint collaborateur.

Tarif
840 € HT



Préparer les concours régionaux et nationaux : épreuves théoriques écrites (Module 1)

Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant se préparer à la compréhension et la rédaction des épreuves écrites lors d'un examen.

OBJECTIFS

- Acquérir l'ensemble des connaissances nécessaires à la présentation de l'épreuve écrite technologique, scientifique et de gestion.
- Bien comprendre et interpréter un sujet.

2 jours

14 et 15 octobre

Public visé

Chef d'entreprise, salarié,
conjoint collaborateur.

Tarif
350 € HT



Anticiper la cession/transmission de sa boucherie artisanale



Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant à moyen terme céder ou transmettre leur commerce.

Nouveau

2 jours

21 et 22 octobre

OBJECTIFS

- Connaître les aspects stratégiques et pratiques de la cession/transmission.
- Mesurer les conséquences fiscales, sociales et patrimoniales.
- Préparer la cession/ transmission de sa boucherie dans les meilleures conditions.

Public visé

Chef d'entreprise, salarié,
conjoint collaborateur.

Tarif

350 € HT

Comprendre les fondamentaux du Management d'Equipe

Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant acquérir de nouveaux repères, approfondir leurs réflexions et optimiser la performance de leur équipe.



3 jours*

21 et 22 octobre
+ 18 novembre

OBJECTIFS

- Comprendre son rôle, sa position et ses ressources managériales.
- S'approprier les méthodes, techniques, principes et outils de management pour fidéliser-motiver-fédérer-faire progresser et renforcer l'autonomie de son équipe.
- Communiquer efficacement et mettre en œuvre des comportements adaptés et efficaces lors des situations difficiles.

Public visé

Chef d'entreprise, salarié,
conjoint collaborateur.

Tarif

750 € HT

*À noter : l'intersession permet une mise en pratique, dans le quotidien, du plan d'action élaboré à l'issue de la première session ainsi que la réalisation de tests et exercices.

Préparer les concours régionaux et nationaux : démonstration et révision



Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant se donner toutes les chances de remporter un concours.

2 jours

21 et 22 octobre

OBJECTIFS

- Maîtriser et connaître les différents critères de la coupe réglementaire.
- Définir pour chacun les avantages en termes de valorisation des morceaux vendus au détail après transformation.
- Comprendre l'importance de bien se préparer à un concours.

Public visé

Chef d'entreprise, salarié,
conjoint collaborateur.

Tarif

840 € HT

Optimiser ses marges par la découpe et la rentabilité du demi-veau



Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant valoriser l'ensemble des pièces du veau.

OBJECTIFS

- Faire une analyse complète de la découpe : pesée et chiffrée.
- Evaluer le potentiel de progression d'un rendement sur tableau numérique.
- Savoir prendre des décisions adaptées selon l'offre et la demande.

1 jour

28 octobre

Public visé

Chef d'entreprise, salarié,
conjoint collaborateur.

Tarif

420 € HT

Confectionner ses galettes des rois salées

Les fèves du boucher

2 jours

28 et 29 octobre

Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant proposer à leur clientèle différentes déclinaisons de galettes des rois salées à l'occasion de l'Opération les fèves du Boucher.

OBJECTIFS

- Connaître les différentes techniques de préparation à mettre en œuvre lors de la préparation d'une galette des rois salée.
- Diversifier l'offre en pâtisserie salée avec une gamme authentique et festive.
- Valoriser les fabrications du « fait maison ».

Public visé

Chef d'entreprise, salarié,
conjoint collaborateur.

Tarif

840 € HT



Réussir l'organisation de l'examen BP



Cette formation est réservée exclusivement aux formateurs de CFA et aux Conseillers Entreprises pour l'École (CEE) souhaitant prendre connaissance du nouveau référentiel BP.

OBJECTIFS

- S'approprier le référentiel du brevet professionnel.
- Élaborer un programme de formation adapté à la certification.
- Mettre en œuvre les méthodes pédagogiques adaptées

2.5 jours

Du 29 au
31 octobre

Public visé

Conseillers Entreprise pour Ecole (CEE)
Formateurs de CFA, Professionnels de la
Boucherie, Charcuterie, Traiteur

Tarif
810€ HT



Sublimer ses volailles de fin d'année

Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant créer du dynamisme en vitrine par la mise en valeur de volailles festives.

OBJECTIFS

- Elargir son offre pendant les fêtes de fin d'année.
- Proposer à la clientèle une gamme de volailles élaborée.
- Valoriser un produit festif apprécié de tous.

Public visé
Chef d'entreprise, salarié,
conjoint collaborateur.

Tarif
420€ HT

1 jour

4 novembre

Optimiser ses marges par la découpe et la rentabilité du demi-porc et sa destination en charcuterie

Nouveau

Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant valoriser l'ensemble des pièces du porc.

2 jours

OBJECTIFS

- Faire une analyse complète de la découpe : pesée et chiffrée.
- Evaluer le potentiel de progression d'un rendement.
- Savoir prendre des décisions adaptées selon l'offre et la demande.

4 et 5 novembre

Public visé
Chef d'entreprise, salarié,
conjoint collaborateur.

Tarif
840€ HT



Préparer les concours régionaux et nationaux : épreuves théoriques écrites (Module 2)

Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant se donner toutes les chances de remporter un concours.

OBJECTIFS

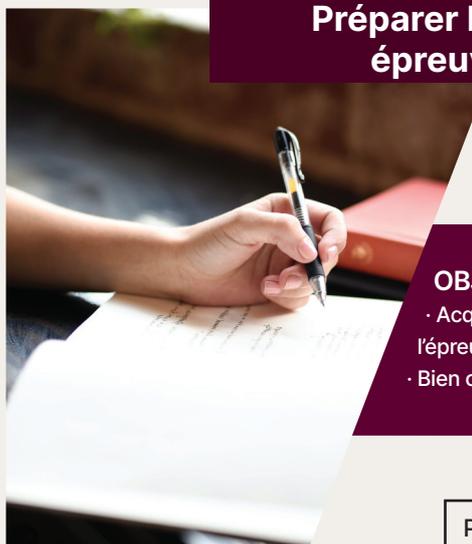
- Acquérir l'ensemble des connaissances nécessaires à la présentation de l'épreuve écrite technologique, scientifique et de gestion.
- Bien comprendre et interpréter un sujet.

Public visé
Chef d'entreprise, salarié,
conjoint collaborateur.

Tarif
350 € HT

2 jours

4 et 5 novembre





Réussir son projet de création/reprise d'une boucherie

Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant préparer dans les meilleures conditions possibles la création/reprise d'un commerce.

Éligible CPF

5 jours

Du 4 au 8 novembre

OBJECTIFS

- Disposer des éléments essentiels pour comprendre les enjeux de la création/reprise.
- Connaître les étapes clés et les erreurs à éviter.
- Réussir son projet et sa future installation.

Public visé

Chef d'entreprise, salarié, conjoint collaborateur.

Tarif

2100 € HT

Éligible CPF

Perfectionner sa technique professionnelle et pédagogique de formateur : l'AV5

Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant transmettre les exigences de la coupe et découpe nationale.

2.5 jours

Du 13 au 15 novembre

OBJECTIFS

- Développer une nouvelle gamme de plats à emporter à prix attractifs.
- Savoir utiliser les bas morceaux pour en faire des plats originaux, sains et savoureux.
- S'adapter à une consommation plus actuelle et nomade.

Public visé

Conseillers Entreprise pour Ecole (CEE)
Formateurs de CFA, Professionnels de la Boucherie, Charcuterie, Traiteur

Tarif

810 € HT



Réussir la transmission du savoir-faire auprès d'un alternant

Cette formation est destinée aux tuteurs/maîtres d'apprentissage souhaitant mieux analyser leurs pratiques actuelles et les faire évoluer pour optimiser leur fonction.

1 jour

18 novembre

OBJECTIFS

- Cerner la place centrale du tuteur/maître d'apprentissage au sein d'un dispositif de formation.
- Mieux comprendre les différentes missions : intégrer, faire progresser et évaluer.
- Favoriser le transfert de compétences.

Public visé

Chef d'entreprise, salarié, conjoint collaborateur.

Tarif

175 € HT



Elaborer de savoureuses paupiettes aux goûts variés et originaux



Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant créer des recettes innovantes et amener un complément de gamme originale.

OBJECTIFS

- Développer une gamme de paupiettes élaborées pour une clientèle exigeante.
- Redynamiser les ventes sur certaines préparations.
- Susciter chez le client l'acte d'achat et l'envie de consommer.

Public visé

Chef d'entreprise, salarié,
conjoint collaborateur.

Tarif

420 € HT

1 jour

25 novembre

Associer le vin et la viande pour développer son chiffre d'affaires

Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant enrichir leurs connaissances en œnologie pour mieux conseiller la clientèle et développer le chiffre d'affaires.

1 jour

OBJECTIFS

- Comprendre le vocabulaire de la dégustation et de l'univers du vin.
- Connaître les différents vignobles de France et les différentes associations possibles avec les produits de la boucherie, charcuterie-traiteur.
- Apporter un conseil éclairé à sa clientèle pour développer son chiffre d'affaires

25 novembre

Public visé

Chef d'entreprise, salarié,
conjoint collaborateur.

Tarif

420 € HT



Sublimer ses buffets par la décoration et la sculpture sur fruits et légumes

Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant donner une touche d'originalité à un plat ou un buffet avec une sculpture simple et se plonger dans l'art de la sculpture sur fruits et légumes.

OBJECTIFS

- Savoir utiliser les pièces décoratives.
- Découvrir les techniques de sculpture en fonction des outils.
- Utiliser des techniques décoratives issues de la cuisine et de la sculpture sur légumes pour mettre en valeur ses prestations.

1 jour

25 novembre

Public visé

Chef d'entreprise, salarié,
conjoint collaborateur.

Tarif

420 € HT



(Re)Découvrir la charcuterie de Noël : ballotines, galantines et boudins blancs



Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant faire valoir leur réputation d'artisan en fabriquant des produits « fait-maison ».

OBJECTIFS

- Appréhender la méthode de fabrication des ballotines et autres spécialités charcutières.
- Réviser les bases indispensables à la maîtrise des fabrications.
- Revoir les grands classiques et découvrir de nouvelles recettes.

2 jours

25 et 26 novembre

Public visé

Chef d'entreprise, salarié,
conjoint collaborateur.

Tarif
840 € HT

Perfectionner sa technique professionnelle et pédagogique de formateur : la décoration des viandes

Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant transmettre l'art de la décoration des viandes.

2.5 jours

Du 4 au 6
décembre

OBJECTIFS

- Réaliser des taillages sur fruits et légumes et des décorations comestibles.
- Connaître les différentes techniques de travail de la barde.
- Savoir créer une décoration homogène et élégante sur les pièces de viande.

Public visé

Conseillers Entreprise pour Ecole (CEE)
Formateurs de CFA, Professionnels de la
Boucherie, Charcuterie, Traiteur

Tarif
810 € HT



Perfectionner sa technique professionnelle et pédagogique de formateur : l'agneau

Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant transmettre aux apprentis les exigences de la coupe et découpe nationale.

OBJECTIFS

- Respecter la coupe réglementaire du référentiel.
- Affiner la méthode de coupe afin d'assurer une pédagogie performante.
- Valoriser l'ensemble des morceaux de découpe issus d'une carcasse d'agneau.

2.5 jours

Du 16 au 18
décembre

Public visé

Conseillers Entreprise pour Ecole (CEE)
Formateurs de CFA, Professionnels de la
Boucherie, Charcuterie, Traiteur

Tarif
810 € HT



Et si vous choisissiez notre nouvelle terrasse panoramique pour sublimer tous vos évènements ?

L'ENSMV, un lieu unique pour prendre de la hauteur.

- Séminaire
- Réunion
- Formation
- Cocktail
- Repas
- Conseil d'administration
- Présentation de matériel
- Buffet

- Petit-déjeuner
- Démonstration culinaire
- Lancement de produit
- Assemblée générale
- Visio-conférence

...

Toutes les configurations, options et combinaisons sont envisageables.



Parce que la réussite de vos projets mérite une attention toute particulière.

Formation intra entreprise ou sur-mesure : une solution disponible partout en France

Vous avez des projets importants, vous souhaitez vous donner toutes les chances de réussir ?

Cette solution est faite pour vous et rencontre un succès grandissant.

Donnez de la perspective à vos projets d'entreprise, aussi variés soient-ils :

- Fidélisation des salariés
- Développement du chiffre d'affaires
- Amélioration de la qualité de service
- Valorisation de l'entreprise
- Diversification d'activité
- Évolution des compétences de vos équipes...

2 formules au choix

1/ Organisation dans votre entreprise d'un stage déjà présent dans le catalogue

Tous les stages proposés par le Service Perfectionnement de l'ENSMV peuvent être réalisés dans votre entreprise. Ils permettent de renforcer la cohésion d'équipe et de se centrer sur les problématiques de l'entreprise.

Les avantages :

- Un choix de date convenant à vos impératifs
- Un formateur sélectionné spécifiquement pour votre entreprise
- Une formation se déroulant dans vos locaux
- Des collaborateurs mis en situation directement dans votre entreprise

2/ Élaboration d'un stage sur-mesure à partir de vos besoins

Un cahier des charges précis permet d'aboutir à un programme de formation élaboré sur-mesure. Les objectifs de formation validés avec vous correspondent parfaitement aux besoins identifiés de votre entreprise. La formation coconstruite est ainsi une solution pour atteindre vos objectifs.

Les avantages :

- Une expression de vos besoins personnellement définie
- Une formation répondant aux enjeux spécifiques et opérationnels de votre projet
- Des contenus et une pédagogie adaptés à vos objectifs
- Un formateur sélectionné spécifiquement pour votre entreprise
- Une date convenant parfaitement à vos impératifs et plages d'activité
- Une formation se déroulant dans vos locaux
- Une mise en situation réelle des collaborateurs dans votre entreprise

La formation professionnelle INTRA sur-mesure présente des atouts indéniables aussi bien pour les salariés que pour les chefs d'entreprise.

Donnez-vous les moyens de vos ambitions !

N'hésitez pas à contacter Barbara LENOBLE.

01 53 17 15 09 - barbara.lenoble@ensmv.org

Quelques exemples de formations organisées en **intra-entreprise** ou **sur-mesure**

Boucherie

- Associer le vin et la viande pour développer son chiffre d'affaires
- Augmenter sa rentabilité avec le Rapid'veau®
- Comprendre la maturation et l'affinage des viandes
- Concocter des émincés et des woks
- Créer l'évènement attractif : la rôtisserie
- Développer de nouvelles préparations à base de viande : les bouchères crues
- (re)Découvrir la charcuterie de Noël : Ballotines, galantines et boudins blancs
- Valoriser la coupe, la découpe et le service au détail : bœuf, veau, agneau, porc
- Diversifier ses ventes par de nouvelles recettes à base de viande hachée
- sublimer les volailles de fin d'année
- Mettre en valeur des produits carnés : une décoration simple et artistique
- Développer sa polyvalence de collaborateur en boutique
- Réussir ses préparations estivales pour barbecue et plancha
- Diversifier son offre avec les produits tripiers
- Susciter l'envie d'acheter grâce à son étalage
- Valoriser les viandes par la cuisson
- Maîtriser la cuisson à juste température
- Développer une nouvelle gamme estivale : grillades et saucisserie

Charcuterie - Traiteur

- Maîtriser les pièces cocktails salées ou sucrées
- Organiser les buffets froids
- Développer une gamme de produits en semi-conserve
- Comprendre l'étuvage et le fumage des produits à base de viande / poisson
- Établir sa carte-traiteur selon la saison
- Fabriquer ses produits de charcuterie au fil des saisons (Terrines)
- Se différencier par ses créations originales de produits en croûte
- sublimer ses buffets par la décoration et la sculpture sur fruits et légumes
- Maîtriser les techniques de fabrication des produits cuits sous vide
- Élargir sa gamme fait maison à travers les produits secs
- Préparer les fêtes de fin d'année, retour aux fondamentaux : le foie gras
- Proposer une nouvelle gamme de pièces cocktails et de verrines
- Conquérir un nouveau public avec une offre snacking





Gestion

- Améliorer ses marges grâce au logiciel de gestion interactive
- Savoir lire et analyser un bilan et un compte de résultat
- Gérer efficacement sa trésorerie
- Lire et interpréter les états financiers
- Comprendre les fondamentaux de la fiche de paie pour éviter les redressements sociaux

Réglementation, Hygiène & Sécurité

- Devenir Sauveteur Secouriste du Travail
- Maîtriser les bons procédés de conditionnement
- Maintenir et actualiser ses compétences de Sauveteur Secouriste du Travail
- Maîtriser le pouvoir de coupe de ses outils par l'affûtage et l'affilage des couteaux
- Garantir le respect du Guide des bonnes Pratiques d'hygiène
- Maîtriser les obligations d'étiquetage et de traçabilité
- Mettre en place le document unique
- Savoir manipuler un extincteur dans le cadre de la sécurité incendie
- Mettre en place le Plan de Maîtrise Sanitaire

Communication & Ventes

- Construire et développer sa stratégie commerciale
- Savoir utiliser un argumentaire approprié au produit
- Développer son commerce et communiquer sur les réseaux sociaux Niv. 1 ou Niv. 2
- Fidéliser sa clientèle par la qualité de service
- Prospector pour développer de nouveaux marchés
- Développer sa performance commerciale

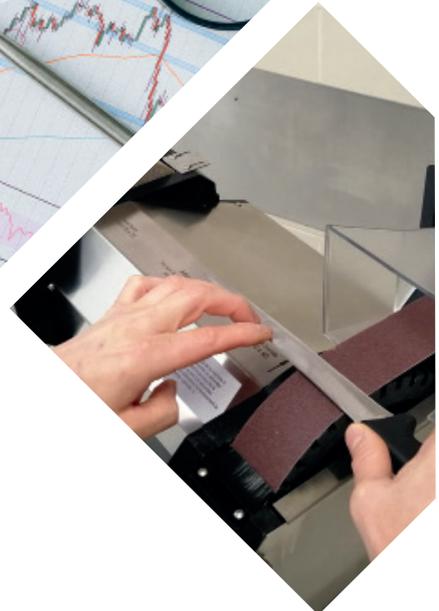
Management & Ressources humaines

- Comprendre les fondamentaux du management d'équipe
- Développer son leadership et la cohésion d'équipe
- Réussir ses entretiens individuels professionnels
- Prévenir et gérer les tensions et les conflits
- Maîtriser ses entretiens opérationnels
- Réussir ses recrutements et mieux intégrer les nouveaux collaborateurs

Pédagogie & Transmission du savoir-faire

- Maîtriser le référentiel CAP ou BP dans sa pratique de formateur
- Perfectionner sa technique professionnelle et pédagogique de formateur : bœuf, veau, agneau, porc
- Réussir la transmission du savoir-faire auprès d'un alternant (Tuteur-Maître d'apprentissage)

À noter : Toutes les formations proposées par l'ENSMV peuvent être organisées en INTRA pour les formateurs.



FORMATIONS PROMOJEUNES

L'ENSMV c'est aussi l'organisation et l'animation de stages PROMOJEUNES, le programme national paritaire de formations à l'attention de jeunes inscrits dans un parcours de formation initiale en boucherie (CAP, BP...).

Ce programme exclusif est destiné à parfaire leurs connaissances, développer leurs compétences, leur faire découvrir toutes les facettes du métier et de l'environnement professionnel.

Stages méritants

Public : apprentis en cours de formation CAP boucher 2^e année sélectionnés par les CFA de chaque département

- Présentation et décoration des viandes en boucherie de détail
- Le demi-porc : les bases indispensables à la fabrication de produits authentiques

Durée : 2.5 jours

Stages lauréats 1

Public : apprentis titulaires du CAP boucher et inscrits en 1^{re} année dans un cursus de formation en boucherie-charcuterie-traiteur

- Service détail : étalage et présentation des produits

Durée : 2.5 jours

Stages lauréats 2

Public : apprentis titulaires du CAP boucher et inscrits en 2^e année dans un cursus de formation en boucherie-charcuterie-traiteur

- Découpe de l'agneau, découpe et valorisation de l'AV5
- Initiation à la réalisation de préparations bouchères crues
- Repas traiteur de l'entrée au dessert
- Rendements : intérêts et calculs
- Sauveteur / Secouriste au travail

Durée : 2.5 jours





Stages préparation concours régionaux et finale MAF

Public : apprentis en 2^e année de CAP boucher et sélectionnés lors des épreuves départementales puis régionales

Durée : 2.5 jours

Stages découverte de l'environnement professionnel

Public : apprentis en CAP BP boucher

Visite pédagogique d'abattoir, du marché international de Rungis et du salon de l'Agriculture...

Tous ces stages sont
personnalisables et ajustables
dans leur durée et leur contenu.

Contacts :

Christine PEYRONNET

01 53 17 15 05

christine.peyronnet@ensmv.org

Bruno BERTHAULT

01 53 17 30 25

bruno.berthault@ensmv.org

FORMATIONS CERTIFIANTES ET DIPLÔMANTES

L'ENSMV, c'est aussi une offre de formations en alternance permettant d'obtenir une qualification professionnelle et d'évoluer au sein de la boucherie artisanale

Du Certificat de Qualification Professionnelle à la Licence Commerce Distribution boucher manager

L'alternance : une solution gagnant/gagnant. Vous recrutez, nous assurons la formation.

Pour entrer dans la profession

CQP TECHNICIEN BOUCHER ARTISANAL

Objectifs : Maîtriser les techniques du boucher artisan à travers une formation en alternance qui lui permet d'être 100% opérationnel

Durée : 12 mois de formation dont 455 heures à l'ENSMV

Public visé : Candidat titulaire au moins du brevet des collèges en situation de reconversion professionnelle ou étudiant en réorientation ou en continuation de parcours

Périodicité : 6 sessions par an

NOUVEAU
REFERENTIEL

CQP CHARCUTIER PREPARATEUR ARTISANAL

Objectifs : Maîtriser les techniques de transformation de la viande de porc en charcuterie traditionnelle à travers une formation 100 % opérationnelle dispensée d'enseignement général

Durée : 10 mois de formation dont 377 heures à l'ENSMV

Public visé : Candidat titulaire au moins du brevet des collèges en situation de reconversion professionnelle ou étudiant en réorientation ou en continuation de parcours

Périodicité : 1 session par an (Septembre)

NOUVEAU
REFERENTIEL

Pour acquérir une expertise technique métier

CERTIFICAT DE SPÉCIALISATION VENTE-CONSEIL EN BOUCHERIE

Objectifs : Maîtriser les techniques de communication et de conseil auprès de la clientèle, de présentation et de mise en valeur du produit

Durée : 10 mois de formation dont 400 heures à l'ENSMV

Public visé : Candidat titulaire d'un CAP Boucher, BP boucher, CQP technicien boucher artisanal

Périodicité : 1 session par an (septembre)

NOUVEAU



BREVET PROFESSIONNEL BOUCHER

Objectifs : Exercer et/ou organiser toutes les fonctions nécessaires à la gestion d'un point de vente : approvisionnement, gestion, transformation, commercialisation, vente

Durée : 2 ans de formation dont 840 heures à l'ENSMV

Public visé : Candidat titulaire du CAP boucher ou en poursuite d'études

Périodicité : 1 session par an (Septembre)

Pour se donner toutes les chances de réussir à terme la création/reprise d'une boucherie

MANAGER UNITÉ MARCHANDE

Objectifs : Acquérir les connaissances périphériques au cœur de métier pour participer au pilotage d'une entreprise en tant qu'adjoind de direction

Durée : 1 an de formation dont 525 heures à l'ENSMV

Public visé : Candidat titulaire du BP boucher

Périodicité : 1 session par an (Septembre)

Sortie diplôme
bac + 2

LICENCE PROFESSIONNELLE COMMERCE DISTRIBUTION BOUCHER MANAGER

Objectifs : Maîtriser les techniques avancées du commerce et de la distribution d'un centre de profit en boucherie

Durée : 1 an de formation dont 560 heures à l'ENSMV

Public visé : Candidat titulaire d'une qualification en boucherie et d'une qualification de l'enseignement supérieur de niveau au moins bac + 2

Périodicité : 1 session par an (Septembre)

Sortie diplôme
bac + 3

Contacts

Béregère LECORVAISIER

06 47 32 44 01

berengere.lecorvaisier@ensmv.org

Laurent COURTE

06 75 89 32 38

laurent.courte@ensmv.org





LES SOLUTIONS POUR TRANSMETTRE LE SAVOIR-FAIRE ARTISANAL DE LA PROFESSION

ARTISAN & BOUCHER
UN SAVOIR-FAIRE
en héritage

PERPÉTUER L'EXCELLENCE ET LA TRANSMISSION DU SAVOIR-FAIRE

- **Stages PromoJeunes**
 - Lauréats et méritants
 - Découverte environnement professionnel
- **Préparation aux concours**
 - Olympiades des métiers
 - MAF, MOF
 - Coupe d'Europe
 - Championnat du Monde

OBTENIR UNE QUALIFICATION PROFESSIONNELLE

- CQP technicien boucher artisanal
- CQP charcutier préparateur artisanal
- Certificat de spécialisation vente-conseil en boucherie
- BP boucher
- Manager d'Unité Marchande
- Licence professionnelle Commerce Distribution Boucher Manager

SE PERFECTIONNER OU ACQUÉRIR DE NOUVELLES COMPÉTENCES

- Formations techniques en labo
 - Boucherie
 - Charcuterie
 - Traiteur
- Formations transversales en salle
 - Management et RH
 - Gestion
 - Communication et vente
- Formations hygiène / sécurité

Une équipe entièrement dédiée à la réussite de votre projet

Christine Peyronnet
christine.peyronnet@ensmv.org
01 53 17 15 05
Bruno Berthault
bruno.berthault@ensmv.org
01 53 17 30 25

Bérengère Lecorvaisier
berengere.lecorvaisier@ensmv.org
06 47 32 44 01
Laurent Courte
laurent.courte@ensmv.org
06 75 89 32 38

Aline Fourgeot
aline.fourgeot@ensmv.org
01 53 17 15 08
Barbara Lenoble
barbara.lenoble@ensmv.org
01 53 17 15 09

www.ensmv.com - 37, bld Sault - 75012 Paris - 01 53 17 15 00