

ÉLITE - DEVENIR ENTREPRENEUR ET CRÉER UNE GAMME DE PÂTISSERIES RENTABLES

INTITULÉ DE LA FORMATION

"Elite - Devenir entrepreneur et créer une gamme de pâtisseries rentables"

Code ELITEENT

Action de formation dispensée aux créateurs et repreneurs d'entreprises, aux adultes en reconversion professionnelle...

NIVEAU

Initiation
OU
Perfectionnement

DURÉE

105H (sur 6 mois)

DATES

Entrées et sorties
permanentes

INTERVENANTS

Cyril SAN NICOLAS,
Maître Artisan Pâtissier
Chocolatier Confiseur Traiteur
et formateur depuis plus
de 25 ans
Audrey ROIT
Entrepreneure depuis plus de 10
ans et formatrice en stratégie
commerciale et digitale

PUBLIC

Salariés, entrepreneurs,
demandeurs d'emploi,
Créateurs, dirigeants et
gestionnaires
dans le domaine de
la pâtisserie, boulangerie,
confiserie ou restauration,
métiers de bouches ;
personnes ayant obtenu un
diplôme type CAP Pâtissier ou
expérience d'au moins 2 ans

PRÉREQUIS

Savoir lire, écrire, entendre,
parler et comprendre le français,
Maîtrise des quatre opérations
mathématiques,
Connaissance du pack office,
Comprendre et exécuter une
consigne,
Connexion internet.
Avoir un objectif de reconversion ou
première expérience dans le domaine
de la pâtisserie ou restauration.
Maîtriser les bases de pâtisserie
française et avoir un diplôme ou
expérience pro d'au moins 2 ans.

OBJECTIF PÉDAGOGIQUE

A l'issue de cette formation, le stagiaire est capable :

- Créer une gamme de pâtisserie rentable et qui vous ressemble dans le but de créer ou améliorer/développer un business en pâtisserie française.
- Choisir ses produits en fonction de son concept, sa thématique, sa zone géographique.
- Se préparer à la création d'un laboratoire, ou commerce physique, ou e-commerce.
- Maîtriser la production de pâtisserie de manière logique et rentable (organisation et rentabilité).
- Préparer une stratégie commerciale et de communication adaptée à son concept.
- Préparer son entreprise ou sa future entreprise à se développer, à organiser sa production.

DÉROULÉ ET MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Horaires : 17h30-19h30 (sur 6 mois en distanciel, 105h de formation en 5 modules, dates et horaires à déterminer lors de l'inscription + 105H de travail personnel estimé)

En distanciel ; la formation a lieu sur ZOOM (il est nécessaire d'avoir une bonne connexion internet et une webcam/oreillette bluetooth/écran) et sur un espace élève en ligne.

Formation avec un professionnel de la création d'activité artisanale, Maître Artisan Pâtissier Chocolatier, et avec une spécialiste de la stratégie commerciale et de la communication.

Petits groupes constitués de 1 à 3 personnes maximum, pour privilégier la qualité de la relation, de la transmission,

- Briefing en début de formation et lors de chaque module de formation

- Apports didactiques, apports formatifs, mise en situation, exercices, par les formateurs

- Débriefing en fin de chaque session de formation

- Examen pour attester de vos progrès
- Travail personnel

- 6 mois de suivi ; La formation intègre un suivi de 6 h sur 6 mois. Un suivi individualisé post formation en temps réel et fonction des besoins (à la demande) via une plateforme de tutorat à distance.

Accessibilité : Modalités pédagogiques qui peuvent s'adapter aux personnes en situation de handicap. Suivi personnalisé et rythme personnalisé.

PROGRAMME ELITE - DEVENIR ENTREPRENEUR ET CRÉER UNE GAMME DE PÂTISSERIES RENTABLES

Toutes les connaissances indispensables pour créer une gamme de pâtisseries rentables et qui vous ressemble.

Module 1 : (3H)

Evaluation du projet entrepreneurial

- Rdv Stratégique avec Chef Cyril San Nicolas
- Évaluation du projet et des bases de l'entrepreneur.

Module 2 : (30H)

Quels produits choisir en fonction de son business et sa thématique, sa zone géographique ?

- Traiteur/événements/chef à domicile
- Labo/ateliers
- E-commerce/Click and Collect
- Food Truck / Marchés
- Salon de thé/Boutiques/Restaurants
- Planche de style/moodboard
- Exercice DP (début du dossier de presse)
- Constitution dossier site et Webinaire de Débriefing
- Imaginer la conception et création d'un laboratoire ou commerce physique
- Notions d'HACCP + documents affichages obligatoires

Module 3 : (32H)

Comment produire des pâtisseries de manière logique et rentable ?

- Choix de la carte et direction des commandes clients avec un « produit wow »/produit « signature », produits éphémères et des produits rentables.
- Matières premières (choix des fournisseurs...).
- Calcul de rentabilité
- Exercice projet de carte + fiche recette/fiche technique
- Débrief projet de carte et vérification fiches recettes, analyse du coût de la carte et de la production.
- Gestion des recettes, quantifier les besoins pour la production, gestion des commandes, gestion du stock
- Analyse des différentes fabrications de la semaine, optimisation de production. Exercice calendrier de production, organisation et rétroplanning.
- Débrief calendrier. Une production logique et rentable
- Précision de la carte, dossier fiches recettes, dossier fournisseurs
- Dossier de presse/concept affiné

Module 4 : (35H)

Créer votre gamme de pâtisserie et progressez

- Choisir la base de création et packaging rentable, évaluation des solutions d'emballage et de vente
- Analyser et tester différentes textures, utilisation de sa sensibilité organoleptique et esthétique pour concevoir sa gamme de pâtisserie créative. Choix des différentes sortes de parfums, formes, couleurs...
- Analyser le format du gâteau par rapport à son packaging, estimation des quantités et commandes de produits aux différents fournisseurs
- Finalisation des produits/gâteaux dans leur packaging, réflexion sur le transport ; stockage des produits finis.
- Finalisation carte et fiches techniques
- Mise en place d'une stratégie commerciale, argumentation de vente, introduction au merchandising, et introduction à la communication digitale de son activité (réseaux sociaux, commerce en ligne...)
- Exemple de création de site vitrine ou boutique
- Initiation au marketing de réseaux et marketing relationnel, calendrier marketing et commercial en pâtisserie
- Stratégie commerciale des fêtes (exemple de Noël : menu, jeux, prise des commandes, organisation pack).
- Comprendre l'utilité d'un business plan.
- Notions de pitch du projet.
- Initiation photographie culinaire
- Intervention comptable : Initiation comptabilité et facturation, conseil choix de statuts.
- Intervention d'un expert en assurances

Module 5 : (5H)

Suivi de la mise en place.

- Bilan de l'avancée de votre mise en place et du projet global.
- Finalisation du Business Plan et du Dossier de Presse
- Pitch du projet
- Optimisation de son organisation en tant que Chef d'entreprise. Mindset de l'entrepreneur.
- Coaching "Analyse de l'évolution et du concept par un MOF ou Maître Artisan ou Champion du Monde"

MOYENS PERMETTANT DE SUIVRE L'EXECUTION DE LA FORMATION

Signature de la feuille d'émargement conjointement par les stagiaires et les formateurs par demi-journée de formation

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les participants seront évalués en continu, selon une grille critériée portant sur les savoir-faire et connaissances acquises.

Les participants seront évalués lors de la mise en situation de réalisation de business plan, du dossier de presse et de pitch du projet ; grille d'évaluation critériée portant sur les objectifs pédagogiques des mises en situations

Les participants seront évalués à l'issue de chaque formation par une évaluation orale des connaissances.

SANCTION DE LA FORMATION ET RÉSULTATS ATTENDUS

Attestation de présence et fin de formation remise à chaque stagiaire à l'issue de la formation. Obtention d'un certificat de réussite de la formation à l'issue de la formation sous réserve d'assiduité et d'une note égale ou supérieure à 12/20 pour chacun des blocs de compétences.

MOYENS ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Accès à des sessions de formations personnalisées sur Zoom (pour le distanciel)
- Espace élèves dédié avec des vidéos replays de webinaires thématiques et fichiers d'exercices
 - Supports de formation
 - Accès à un groupe Facebook dédié
 - Un suivi individuel pour avancer sur votre projet
- Accès aux vidéos de la formation "PREMIUM compétences en pâtisserie" à vie
 - Accès à la carte Métro pro (si numéro de SIRET) et au bureau d'étude METRO France ; contacts privilégiés parmi nos partenaires fournisseurs
 - 1 rdv Zoom 30min à 1h par pers par semaine si besoin selon planning du Chef, questions pertinentes à préparer à l'avance (en plus des webinaires de la formation).
- Vidéos accessibles à vie (replays des webinaires) ; Outils de communication et de calculs de rentabilité accessibles à vie

Le Bénéficiaire doit être muni :

- D'un carnet de notes et stylo
- D'un ordinateur et d'une connexion internet
- Avoir du petit et gros matériel de pâtisserie
- Bonus : un tablier et un trophée seront remis à la fin de la formation

TYPE DE PARCOURS

Individualisé : selon les objectifs individuels.

TARIF

Frais pédagogiques - Net de TVA
4 600,00 €

Frais pédagogiques - TOTAL - TTC
4 600,00 €

« exonérée de TVA – Art. 261.4.4 a du CGI »

Montant total des frais additionnels non pris en charge
00,00 €

Détails des frais additionnels non pris en charge :
Pas de frais additionnels.

Possibilités de financements : fonds propres avec 30% d'acompte puis possibilité paiement du solde en 1 fois ou en plusieurs fois
PÔLE EMPLOI, OPCO, FAFCEA, AKTO ... Notre équipe vous accompagne dans les démarches.

MODALITÉS D'INSCRIPTION

Admission après entretien avec une référente de l'équipe de notre organisme de formation.

Informations sur l'admission

Prenez rdv (téléphonique) avec l'équipe du chef pour postuler :

<https://sannicolas-coursdepatisserie.youcanbook.me/>

Préparez le bulletin d'inscription à envoyer à votre référente par email suite à l'entretien avec notre équipe.

Merci de prendre connaissance des CGV.

Délais d'accès : en moyenne 3 semaines à 2 mois.

Accessibilité

Référente handicap : AUDREY ROIT
Courriel de contact
contact@coursdepatisserie.fr
Téléphone portable
0658622917

Accessibilité de l'action aux personnes en situation de handicap

Possibilité de suivre les cours pour les PMR via les vidéos. Documents les plus détaillés possibles afin de permettre aux personnes malentendantes de suivre les cours. Parcours 100% digital possible. Autres adaptations possibles.

Langue utilisée lors de la formation :
Français

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

- 1. Commande :** La signature du bon de commande implique que le client a pris connaissance du programme de formation joint et qu'il en accepte le contenu.
- 2. Règlement de la formation :** L'inscription sera définitive à la réception de l'acompte spécifié dans le bon de commande. Le solde éventuel sera à régler à réception de facture à l'issue de la formation. En cas de prise en charge par l'OPCO dans le cadre d'une subrogation de paiement, la réception de l'accord de prise en charge servira de confirmation d'inscription. En cas de prise en charge partielle, la part à la charge de l'entreprise pourra servir de confirmation d'inscription et devra parvenir avant le début de la formation. En cas de refus de prise en charge de l'OPCO pour quelque motif que ce soit, le coût de la formation effectuée reste à la charge du client.
- 3. Modalités de règlement :** Le règlement de la formation pourra s'effectuer soit par chèque à l'ordre de "CDP SAN NICOLAS", soit par CB via un lien personnalisé par l'équipe, soit par virement sur le compte ci-dessous.
SARL CDP SAN NICOLAS - IBAN : FR05 3000 2018 0000 0071 1338 M46
- 4. Report d'inscription :** Sous réserve de disponibilité, une inscription peut être reportée sans frais sur une session ultérieure avec un préavis de 10 jours.
- 5. Annulation d'inscription :** En cas d'annulation par le client à moins de 30 jours calendaires avant le début de la session de formation, celle-ci sera redevable de 50 % du montant total de la prestation à titre de dédommagement. Ce montant sera de 100 % à moins de 10 jours de la prestation ou en cas d'absence à la formation.
- 6. Annulation de la formation :** CDP San Nicolas se réserve le droit d'annuler la session de formation en cas de force majeure ou en cas d'un nombre trop faible d'inscrits avec un préavis de 7 jours. Cette annulation ne donnera lieu à aucune indemnisation et les sommes éventuellement perçues seront remboursées. Le participant pourra reporter son inscription sur une session ultérieure de son choix sans frais, sous réserve de disponibilité.

EXTRAIT DU RÈGLEMENT INTÉRIEUR

- L'accès à la salle de cours répond aux règles d'hygiène :
Une tenue professionnelle correcte (ou à minima pantalon/jupe/robe, chaussures fermées) est obligatoire dès le 1^{er} jour.
- Chaque participant est tenu de se conformer et de respecter le règlement intérieur et le dress code de l'école.
- CDP San Nicolas se réserve le droit de refuser l'accès en laboratoire et aux salles de cours à toute personne qui ne respecterait pas le règlement intérieur.
- Les horaires sont fixés par CDP SAN NICOLAS et portées à la connaissance des stagiaires par voie électronique. Les stagiaires sont tenus de respecter ces horaires ou de suivre les cours en replays (vidéos proposées par la plateforme, accessibles 7j/7 24h/24).
- CDP SAN NICOLAS se réserve, dans les limites imposées par des dispositions en vigueur, le droit de modifier les horaires de stage en fonction des nécessités de service. Les stagiaires doivent se conformer aux modifications apportées par CDP SAN NICOLAS aux horaires d'organisation du stage.
- Par ailleurs, l'assiduité est contrôlée via les connexions sur l'espace élève et sur les différentes vidéos ainsi que sur Zoom pour les cours en direct.
- Sauf autorisation expresse de CDP SAN NICOLAS, les stagiaires ayant accès à la plateforme de formation pour suivre leur stage ne peuvent :
- y entrer ou y demeurer à d'autres fins ;
 - faciliter l'introduction de tierces personnes à l'organisme.
- Les stagiaires accèdent à la plateforme de formation via un login/identifiant et un mot de passe personnel.
- Les stagiaires sont invités à respecter les autres participants lorsqu'ils communiquent dans les différentes conversations/groupes et/ou en direct sur Zoom.



CV DU FORMATEUR CYRIL SAN NICOLAS



Domaines de compétences : pâtisserie française, pâtisserie fine, viennoiseries modernes, chocolaterie, confiserie, confitures, Wedding cakes à la Française et Nude Cakes, cake design, snacking, traiteur, management d'entreprise, création et gestion d'entreprise, marketing d'entreprise, recrutement dans les métiers de bouche, coaching examens, coaching et consulting entreprises pâtisseries...

CHEF CYRIL SAN NICOLAS Maître Artisan Pâtisseries Chocolatier Confiseur Traiteur Cuisinier Gourmand

- Ayant tenu une institution bordelaise « Pâtisserie San Nicolas » pendant plus d'une vingtaine d'années, Cyril San Nicolas partage désormais sa passion et son expérience avec de nombreux professionnels, futurs professionnels et amateurs via son école « Cours de Pâtisserie - CDP SAN NICOLAS » (création d'une école digitale en 2020-2021, création du labo en présentiel à Cavignac en 2022). En 2023-2024, il souhaite faire évoluer ce projet gourmand vers un Domaine qui pourrait accueillir élèves et touristes avec une partie Hôtellerie, un restaurant gastronomique, labos de formations et salle de réception.
- Un Chef rigoureux et expérimenté :
 - Maître Artisan Pâtisseries Chocolatier Glacier Confiseur Traiteur
 - Formation Cuisine française à l'Institut Paul Bocuse en 2023
 - Plus de 30 ans d'expérience avec un laboratoire, 2 boutiques au centre de Bordeaux et des formations auprès de nombreux Meilleurs Ouvriers de France
 - Traiteur pour de nombreux événements et institutions bordelaises
 - Médaille d'Argent de l'Artisanat 2018 (plus de 20 ans d'artisanat et d'excellence)
 - CET - Président du Jury de CAP Pâtisseries et Chocolatier, BTM et MAF plusieurs années
 - Meilleur Maître d'Apprentissage de la Région Aquitaine 2016
 - Champion du Monde du Canelé 2016 (« Canelé Trophy »)
 - Vainqueur « Stars et Métiers » 2015
 - Vice Président régional de la Confédération des Artisans Pâtisseries
 - Trésorier de la Confrérie du Canelé de Bordeaux
 - Président des 7 Entremetteurs
 - Coach d'apprentis pour de nombreux concours avec élèves finalistes (Meilleur Apprenti de France, Olympiades des métiers, pièces artistiques sucre et chocolat...)
 - Président du jury Championnat du Monde du Canelé 2018 (« Cannelénium »)
 - Chroniqueur et intervenant régulier sur France Bleu Gironde
 - Partenaire de la Coupe du Monde de la Pâtisserie avec Enodis (SIRHA 2019)
 - Ambassadeur chocolat Weiss
 - Médaille de Bronze du Championnat du Monde de Confitures 2022
 - Représentant des Cannelés Bordelais et du Cream/Igé au Japon avec des boutiques éphémères sur Tokyo et Nagoya avec « Carnet Gourmand » (Mitsukoshi/Isetan)
 - Consultant en entrepreneuriat en Pâtisserie et développement de concepts
 - Chef intervenant dans des restaurants pour repas à 4-6 mains, formations pâtisserie de restaurants... (Richerenches, Honolulu...)
 - Formation Burrata et Mozzarella - Laiterie Burdigala Bordeaux



CV DE LA FORMATRICE AUDREY ROIT

Domaines de compétences : création et gestion d'entreprise, marketing d'entreprise, marketing digital, growth hacking, community management, stratégie de vente et de commercialisation, marketing relationnel, développement de réseaux, relations publiques et relations presse, création de contenus, développement de programmes de formations, business plan et création de dossiers de financements, communication, gestion administrative, événementiel culinaire... et plus particulièrement dans les métiers de bouches et entreprises artisanales/restauration



PRÉSENTATION

Mon nom est Audrey ROIT. Je suis une passionnée d'entrepreneuriat, développement et communication. Audacieuse et pleine de nouveaux défis. Soit je gagne, soit j'apprends.

COMPÉTENCES

Langues étrangères : Anglais courant, Espagnol débutante, Allemand notions, Vietnamien maternel.
Bonne élocution
Relationnel clients particuliers et professionnels
Rédaction et optimisation web, Marketing digital, copywriting, gestion de réseaux sociaux, traduction anglais-français Wordpress et Learny Expert (LMS)
Pack office (word, powerpoint, excel...)
Maîtrise logiciels encaissements et facturations Kezia et Aysance Pro System
Organisation événementielle
Création de dossiers pour concepts et financements
Management équipes et forces de vente, stratégie commerciale

CONTACT

Téléphone / Whatsapp : +33 6 58 62 29 17
Email: audrey.roit@gmail.com
Adresse : 2 Lotissement Bernard, 33620 CEZAC

INTÉRÊTS

Gastronomie et pâtisserie
Immobilier et tourisme
Marketing digital et socialselling, Infoproduits
Formations
Photos et montages vidéos
Voyages (24 destinations à mon actif jusqu'ici : Hawaï, New York, Miami, Los Angeles, San Francisco, Dallas, Houston, Vietnam, Indonésie, Russie, Espagne, Italie, Angleterre, Allemagne, Thaïlande, Japon, Ecosse, Portugal...)

AUDREY ROIT

CO-GERANTE CDP SAN NICOLAS - ASSISTANTE DE DIRECTION ET D'EXPLOITATION

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

CO-GÉRANTE

Ecole "Cours de Pâtisserie" CDP SAN NICOLAS, depuis Janvier 2021, Cavignac

- Développement d'un site internet et e-commerce, commerce "phygital"
- Développement d'une plateforme digitale de formation en partie automatisée et réglementée
- Développement d'un organisme de formation officiel labellisé Qualiopi, Comptabilité
- Développement des réseaux sociaux et marketing relationnel, growth hacking
- Gestion d'équipes et forces de vente, développement de programmes d'affiliations et de partenaires
- Création de contenus, développement de programmes de formations
- Coaching des élèves et entrepreneurs, formation Coaching Business Pâtisserie et stratégie commerciale
- Organisation d'événements d'envergure (Pâtissade : apéros, concerts, dans des complexes hôteliers ou campings avec diverses animations et bar-traiteur midi et soir // Apéros du Chef pour nos partenaires et fournisseurs...)

GESTION - ASSISTANTE DE DIRECTION

Pâtisserie San Nicolas - Bordeaux, Mai 2019 - Mai 2020

- Gestion de la boutique, comptabilité, développement, communication, community management, gestion administrative, développement du CA via la création d'un nouveau concept de boulangerie pâtisserie snacking café...

RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET COMMUNICATION

Pâtisserie San Nicolas, 2016-2018

- Elaboration d'un nouveau site web et création de contenus (articles, photos, réalisation de vidéos...)
- Tenue des réseaux sociaux et optimisation des différents comptes Facebook/Instagram...
- Développement d'une pâtisserie signature et promotion de la marque "Creamlé".
- Rédaction d'un livre de recettes de pâtisserie "Les 7 Entremetteurs Pâtisseries Made in Bordeaux" et organisation de l'association de pâtisseries bordelaises.
- Ouverture d'une seconde boutique à la Gare de Bordeaux St Jean, création du concept, montage du projet, management et gestion, création de l'entreprise "PSN Group" (2017-2018).
- Développement de la partie "consulting", création de produits, de cartes sucrées, masterclasses...
- Vente directe auprès de clients particuliers et clients professionnels (restaurants, hôtels...).
- Responsable boutique : gestion des commandes, relations fournisseurs, relations banques, négociations partenaires, organisations événementielles en France (salons, 4 mains, shows sucrés...) et à l'étranger (demos, pop ups dans des restaurants...) comptabilité et gestion administrative, management équipes de vente.

COMMIS DE CUISINE ET SERVICE EN SALLE (2012-2016)

- Commis de cuisine bistrornique et service en salle à L'Atelier de Franck, Commis en restaurant italien CPP (Bordeaux)
- Commis pour des événements (Restaurants éphémères Epicuriales Bordeaux) - Commis "Le Caillou" Jardin Botanique Bordeaux
- Employée Polyvalente restauration rapide Bordeaux (Subway, Sushi Shop, Carrefour...)

DÉVELOPPEMENT DE RÉSEAUX, RÉDACTION WEB ET RP

Chefs and Wines (Bordeaux 2015-2016), Prestige International (2016), L'Artisan Macaron (San Francisco 2014-2015), Académie des Vins et de la Gastronomie Française AVGF (2013-2015)

- Elaboration d'un site web pour "Chefs and Wines", rédaction web, création de contenu, développement de réseaux pour Chefs Cuisiniers, RP aux USA pour développement du site à l'étranger.
- Rédaction d'articles autour de la gastronomie pour plusieurs magazines et sites, rédaction d'articles autour de voyages pour le magazine "Prestige International".
- Missions de RP et communication pour "L'Artisan Macaron" à San Francisco.
- Développement de réseaux, RP et négociations partenariat pour l'AVGF dans le monde du vin, de la gastronomie et du tourisme, partout en France, USA, Russie (organisations de demos...).

ASSISTANTE D'AGENCE LOCATIONS SAISONNIERES

La Casa d'Ines (Cambriès - Espagne), 2015

- Agence de locations touristiques en Espagne : accueil clients, création de bases de données, vente de produits additionnels...

ENTREPRENEURE/FREELANCE EN ÉVÉNEMENTIEL CULINAIRE

Burdigala Communication (2013-2015), WOKIZ (2012-2013), Apéro Réseaux (2014 events pros), Tripngo (blog)

- Création d'association et EURL autour de l'événementiel culinaire, la communication pour les métiers de bouche, organisation d'événements avec des Chefs étoilés...

FORMATIONS ET QUALIFICATIONS

CAMPUS DU LAC (2023)

Formation Accords Mets et Vins // Formation Mixologie Bartender

Formation Techniques de base : préparation et service

"CENTRE DE FORMATION DE FRANCE", "LIVEMENTOR" (2020) ET FORMASCOPE (2023)

Formation Growth Hacking/Marketing Digital

Formation "Socrate - Formateur et Marketing Digital"

Formation "Audit Qualiopi et financements organismes de formation"

CMAI 33 (2016-2022)

Formations Stratégie Commerciale et Communication / Techniques de vente et négociation, HACCP, Mise en valeur POINT DE VENTE

- Développement des compétences autour des stratégies commerciales, techniques de communication...

BORDEAUX 3 MONTAIGNE (2011-2013)

LEA Anglais-Allemand / Formation Entrepreneuriat

Maîtrise de l'Anglais, apprentissage des bases de l'entrepreneuriat.

LYCÉE ST CYR L'ÉCOLE ET MELH MAISON D'ÉDUCATION DE LA LÉGION D'HONNEUR (2003 à 2010) : BAC S AVEC MENTION.

EMC2 (2017)

Formation Maître Crêpier



BULLETIN D'INSCRIPTION

FORMATION :

SI PERSONNE PHYSIQUE :

Nom et prénom de la personne) :

Adresse :

Ville :

Code Postal :

Téléphone : E-mail :

SI ENTREPRISE (PERSONNE MORALE)

Nom de l'organisme :

Siret :

Adresse :

Ville :

Code Postal :

Nom du contact : Poste :

Téléphone : E-mail :

PARTICIPANTS : Nom Prénom Fonction E-mail

-
-
-
-

DATES CHOISIES (ou période souhaitée) :

Description succincte : pourquoi souhaitez-vous vous inscrire/inscrire votre équipe à cette formation ?

.....
.....
.....

CONDITIONS D'INSCRIPTION (Voir Extrait des CGV)

Toute inscription nécessite l'envoi du présent bulletin d'inscription à CDP San Nicolas 180 Avenue de Paris - 33620 Ou par courriel sur : financements.cdpsannicolas@gmail.com

Toute inscription doit être accompagnée - Soit d'un acompte de 30 % à l'ordre de CDP SAN NICOLAS - Soit d'une prise en charge validée par votre OPCO (ou autre financeur) avec subrogation.

Informations sur les inscriptions.

- Le solde de la formation est à régler avant la fin de la formation.
- Une inscription peut être reportée sur une session ultérieure, et l'acompte peut être remboursé pour une annulation intervenant au moins 30 jours avant la formation.

Date :

(Cachet de l'entreprise :)

Signature :