

OBJECTIFS

- Connaître les nouvelles tendances des SHS en librairie.
- Actualiser et approfondir sa connaissance de l'assortiment.
- Adapter le renouveau du rayon à l'offre en librairie.
- Vendre autrement les SHS.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Méthodes

- Au-delà des apports théoriques et méthodologiques, l'intervenant va s'attacher à transmettre les méthodes et techniques directement applicables à l'issue de la formation.
- Il favorisera les échanges avec les participants pour être en mesure de délivrer des conseils pertinents pour chacun.

Moyens

- Supports pédagogiques.
- « Les chiffres de l'édition » (Rapport statistiques du SNE).
- « Étude de la clientèle indépendante » (Obsoco 2019).
- En présentiel : matériel de vidéo-projection et paperboard.

INTERVENANT

Nicolas SEINE

SUIVI DE L'ACTION DE FORMATION

Une feuille d'émargement est à signer pour chaque demi-journée de formation.

Une attestation de fin de formation personnelle et nominative est remise à chaque stagiaire.

ACTION COLLECTIVE LE RENOUVEAU DU RAYON SCIENCES HUMAINES ET SOCIALES

Face au renouveau et au dynamisme du rayon Sciences humaines et sociales, que faut-il préserver des rayons traditionnels et comment les modifier pour gagner en clientèle et en chiffre d'affaires ?

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ACCÈS

- Apporter les informations sur l'assortiment (nombre de mètres linéaires, nombre de volumes, segmentation de l'assortiment), chiffre d'affaires du rayon, pourcentage sur le CA global, meilleures ventes, titres incontournables.
- Vendeur E

CONTENU

JOUR 1

C'est quoi les Sciences humaines aujourd'hui ?

- Les jalons et grandes dates : histoire du rayon et de son évolution
- La segmentation du rayon
- Les données chiffrées de ce secteur.

Quelles sont les tendances actuelles ?

- Les tendances qui brouillent les cartes des Sciences humaines traditionnelles, celles qui font les ventes
- Évolution des pratiques et des comportements
- L'assortiment : des titres incontournables aux plus inattendus.

Quelle est la cartographie des éditeurs d'aujourd'hui ?

- Planisphère de l'édition
- Comment travaillent les éditeurs traditionnels, quels sont les nouveaux éditeurs sur le marché.

Quels sont les prescripteurs qui accompagnent et boostent les ventes ?

- La saisonnalité des parutions, la médiatisation de ce secteur

- Les meilleurs documents et sites ressources, la veille éditoriale.

JOUR 2

Bilan, retour d'expérience

- Retours des libraires inscrits avec des données chiffrées, des photos, des analyses de leur rayon
- Définir ses points forts et ses points faibles
- Se différencier : analyser ses concurrents et se positionner.

Intervenants extérieurs

Définir son plan d'action, animer son rayon

- Définir l'implantation et le mobilier adapté aux spécificités du rayon
- Repenser son assortiment
- Mettre au point son plan d'action pour la mise en œuvre des changements au sein de la librairie
- Connaître les possibilités d'animation de son rayon (marchandisage, événementiel).



Public et effectif

Libraires expérimentés en librairie dont le code NAF est le 4761Z.



Durée

2 jours / 14 heures



Dates et Lieux

21 et 22 juin 2021 (Toulon)



Prix

315 € HT / jour

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES VISÉES

- Vendeur F :

- Participer au choix de l'assortiment et au contrôle du stock dans son domaine.

PASSERELLES ET DÉBOUCHÉS POSSIBLES

- Vendeur F

- Pour aller plus loin : *Optimiser son offre.*

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation à chaud : Autoévaluation, tour de table, bilan.

COMMENT S'INSCRIRE ?

- Pré-inscription sur notre site Internet. L'inscription est définitive lorsque vous nous retournez le bulletin d'inscription et le devis signés, accompagnés du chèque d'acompte.
- Une équipe dédiée reste à votre disposition pour tout renseignement complémentaire ou difficulté rencontrée.
- Contact : Valentina Angola, assistante administrative
contact@lecoledelalibrairie.fr - 01.41.72.79.79