

DÉVELOPPER UNE OFFRE EN PRODUITS COMPLÉMENTAIRES

OBJECTIFS

- Cibler la demande de la clientèle.
- Connaître l'offre disponible et se différencier des concurrents.
- Intégrer cette nouvelle offre sans dégrader l'image de la librairie.
- Se familiariser avec un autre fonctionnement.
- Augmenter la rentabilité de la librairie.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Alternance d'apports théoriques et d'échanges d'expériences.
- Exercices pratiques et jeux de rôles.

INTERVENANTS

Nicolas Manguin
Marie-Odile Massard



→ Public

Libraires, responsables de rayon



→ Durée

1 jour / 7 heures



→ Dates et Lieux

22 février 2021 (L'École de la Librairie)

07 octobre 2021 (L'École de la Librairie)



→ Prix

315 € HT / jour

CONTENU

Définir son projet et sa politique de prix

- Les tendances actuelles
- Connaître sa clientèle et ses attentes
- Connaître l'offre des concurrents et se différencier.

Définir et implanter son rayon

- Choisir un assortiment en adéquation avec son projet commercial
- Implanter et valoriser son assortiment
- Budgéter l'investissement nécessaire.

Maîtriser les spécificités de la vente de produits complémentaires

- Bien choisir son fournisseur et connaître les règles de la négociation
- Connaître les conditions d'achat et bien définir sa stratégie d'achat
- Savoir calculer son prix de vente
- Calculer son seuil de rentabilité.

