

# PARCOURS DÉCOUVRIR LE MÉTIER DE LIBRAIRE



## OBJECTIFS

- Comprendre le fonctionnement du marché du livre, son contexte économique et les enjeux de la relation clientèle en librairie.
- S'initier aux techniques de base du métier de vendeur en librairie : vente, gestion de la réception et des retours, présentation de l'assortiment, recherches bibliographiques, gestion informatique...

## 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.

Ce **parcours de reconversion professionnelle** donne les premiers outils pour devenir un bon conseiller et dépasser le simple acte de vente. Articulée en deux temps, avec une première partie axée sur la gestion au quotidien et une autre sur la vente et la mise en scène de l'assortiment, elle s'adresse aussi bien au public en reconversion qu'aux libraires débutants désireux de renforcer leurs connaissances.

L'acte de vente en librairie est une démarche complexe qui suppose de bien connaître son assortiment afin de conseiller au mieux sa clientèle et donner une image positive de la librairie. Une bonne gestion quotidienne, aussi, est nécessaire : elle se caractérise par la maîtrise des achats et la surveillance des stocks.

### Différentes modalités de formation sont proposées :

- un parcours **en présentiel** de deux semaines complètes, espacées d'un mois.
- un parcours **à distance** de deux semaines complètes, espacées d'un mois.
- un parcours **à distance** réparti sur 5 mois, à raison d'environ deux jours de formation par mois.

La réalisation d'un **stage pratique** en librairie est obligatoire, ce qui permettra au futur libraire de s'immerger dans le quotidien du métier et de la librairie.

La durée du stage est de 15 jours minimum et d'un mois maximum. Chaque stagiaire peut placer librement ses dates, à condition que le stage soit réalisé entre le premier et le dernier jour de sa formation.

C'est de la responsabilité du stagiaire de trouver le lieu de son stage, dans la limite du périmètre national.



### Public

Toute personne en reconversion souhaitant se former à la vente de livres.



### Durée

70 heures de formation + 70 heures de stage



### Prix

3 150 € HT

Tarif pour les demandeurs d'emploi ou autofinancement (100%) : 2 800 € HT

## PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ACCÈS

- Aucun prérequis.

## COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES VISÉES

- Vendeur C.

## PASSERELLES ET DÉBOUCHÉS POSSIBLES

- Trouver un poste en librairie.

## 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

# PARCOURS DÉCOUVRIR LE MÉTIER DE LIBRAIRE



## CONTENU

### SEMAINE 1 - La gestion de l'assortiment

#### La Loi Lang

- Connaître l'histoire et les principaux objectifs de la Loi de 1981
- Connaître les principaux articles et leur application en librairie.

#### La chaîne du livre

- Identifier les différents maillons de la chaîne du livre et leur rôle.

#### Les grands secteurs de l'assortiment, les données chiffrées de l'édition et la typologie des librairies

- Connaître les grandes tendances de l'offre éditoriale
- Avoir une vision d'ensemble du marché du livre.

#### La typologie et les besoins de la clientèle

- Connaître les pratiques de lecture et les comportements d'achat des clients
- Comprendre les enjeux de la vente.

#### La recherche bibliographique, la veille éditoriale et médiatique

- Savoir faire une recherche bibliographique
- Organiser son temps pour la veille éditoriale et médiatique.

#### Les achats

- Identifier les typologies et circuits d'achat
- Connaître les étapes de la réception des marchandises.

#### La gestion et l'évolution du stock

- Connaître les principaux calculs commerciaux
- Analyser ses ventes et ses stocks
- Gérer son stock au quotidien.

### SEMAINE 2 - Vendre, communiquer et animer

#### La vente en librairie

- Utiliser des techniques professionnelles pour mieux répondre aux attentes de la clientèle
- S'exercer à la vente-conseil
- Savoir fidéliser.

#### La librairie en réseau

- S'intégrer dans le réseau local et interprofessionnel.

#### L'animation en librairie

- Connaître les différents types d'animation en librairie
- Maîtriser l'organisation d'une animation en librairie.

#### Mise en valeur d'un assortiment en vitrine

- Acquérir des techniques pour rendre une vitrine attractive et lisible.

#### La communication en librairie et en ligne

- Savoir mettre en place une communication claire et lisible en magasin et en ligne.

## DATES 2022

	Jour 1	Jour 2	Jour 3	Jour 4	Jour 5	Jour 6	Jour 7	Jour 8	Jour 9	Jour 10
Session 1 à distance	20 janvier 21 janvier		24 février 25 février		03 mars 04 mars		21 avril 22 avril		23 mai 24 mai	
Session 2 à L'École	du 25 juillet au 29 juillet					du 22 août au 26 août				
Session 3 à distance	11 juillet 12 juillet		18 août 19 août		08 septembre 09 septembre		03 novembre 04 novembre		09 novembre 10 novembre	
Session 4 à distance	du 14 mars au 18 mars					du 25 avril au 29 avril				
Session 5 à L'École	du 17 octobre au 21 octobre					du 14 novembre au 18 novembre				

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

### Méthodes

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

### Moyens

- Supports pédagogiques.
- « Les chiffres de l'édition » (Rapport statistiques du SNE).
- « Étude de la clientèle indépendante » (Obsoco 2019).
- Le texte de la Loi Lang relatif au prix unique du livre.
- Le protocole des usages commerciaux
- En présentiel : matériel de vidéoprojection et paperboard.
- En distanciel : visioconférence synchrone et plateforme dédiée à l'enseignement à distance.

## INTERVENANT.E.S

Plusieurs spécialistes en librairie animent successivement les journées.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

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