



OBJECTIFS

- Comprendre le fonctionnement du marché du livre, son contexte économique et les enjeux de la relation clientèle en librairie.
- Maîtriser les techniques de base du métier de vendeur ou vendeuse en librairie : vente, gestion de la réception et des retours, présentation de l'assortiment, recherches bibliographiques, gestion informatique.
- Acquérir connaissance des fonds, des tendances et de la clientèle des rayons.
- Savoir choisir son assortiment et le mettre en scène.
- Consolider et enrichir le socle de connaissances nécessaires à la pratique du métier.
- Comprendre les enjeux et les mécanismes de la gestion des stocks.

INTERVENANT.E.S

Plusieurs spécialistes en librairie animent successivement les journées.

Le Brevet Professionnel est la formation la plus plébiscitée de L'École de la Librairie, avec ses 90 apprenant.e.s. Elle approfondit l'intégralité des grands domaines de la librairie tels que la vente, la gestion ou encore l'assortiment pendant deux ans. Accessible après un baccalauréat ou un CAP de la profession, elle bénéficie de l'expertise de formatrices et formateurs issu.e.s de la librairie et du monde du livre.

L'École de la Librairie propose, avec le Brevet Professionnel, une formation en alternance qui permet de mettre en pratique les méthodes, techniques et outils dispensés sur les 24 semaines de cours que comprennent les deux années d'apprentissage.

L'École de la Librairie assure une formation complète sur les domaines essentiels que sont l'approvisionnement, la vente, la promotion et la gestion des livres au sein de librairies.

Les titulaires du brevet professionnel LIBRAIRE seront en mesure de gérer l'assortiment, d'approvisionner et d'animer le point de vente, d'assurer la promotion des ventes et de vendre des livres.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ACCÈS

- BAC ou Bac +
- CAP de la profession

COMMENT S'INSCRIRE ?

- Demande de dossier sur notre site Internet.
- Sélection sur tests et entretien.
- 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



Public et effectif

De 16 à 29 ans révolus.

Nombre de places par promotion : 90



Durée

2 ans - 1 semaine / mois à L'École de la Librairie



Dates et Lieux

30 août 2021 - 30 juin 2023 à L'École de la Librairie

05 septembre 2022 - 30 juin 2024 à L'École de la Librairie



Prix

Formation prise en charge par les OPCO, sans reste à charge pour les apprenant.e.s.

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES VISÉES

- Vendeur F

PASSERELLES ET DÉBOUCHÉS POSSIBLES

- Vendeur F

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Exercices (tour de table, écrits)
- Révisions ponctuelles
- Évaluations ponctuelles
- Examen

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Méthodes

- Apports théoriques, de méthodologie et d'outils
- Échanges de pratiques, simulations et cas concrets
- Exposé
- Participation du groupe
- Travail sur dossier et exercices

Moyens

- Projection PowerPoint et supports pédagogiques
- Supports et documents commerciaux
- Tableaux Excel
- Paperboard
- Présentiel (distanciel si besoin)

SUIVI DE L'ACTION DE FORMATION

Une feuille d'émargement est à signer pour chaque module de formation.

CONTENU

Accueil et Vente

- Privilégier la relation client/vendeur pour fidéliser la clientèle.
- Savoir écouter la demande, la faire éclore parfois, susciter des ventes complémentaires au besoin.
- Réinvestir ses connaissances culturelles au service du client.
- Se constituer une veille médiatique pour avoir une vue d'ensemble de l'offre éditoriale et répondre aux demandes de la clientèle.
- Savoir vendre ses propres coups de cœur.

Assortiments rayons

- Savoir appréhender le paysage éditorial dans toute sa diversité.
- Connaître les lignes éditoriales des différentes maisons, du fonds jusqu'à la nouveauté.
- Approfondir sa connaissance des catalogues en sachant organiser sa propre veille éditoriale.
- Savoir proposer une offre diversifiée correspondant à une clientèle toujours en mouvement.
- Savoir proposer une offre personnalisée en tenant compte du projet commercial et culturel de sa librairie.

Animation et rencontres

- Savoir organiser l'espace de la librairie, en réfléchissant au classement et à la mise en scène des livres.
- Choisir des assortiments variés en relation avec une actualité, créer des outils de mise en valeur de ces assortiments.
- Savoir organiser et planifier une animation en librairie.

Gestion

- Développer le projet commercial de l'entreprise dans le contexte de la chaîne du livre.
- Comprendre les enjeux et les mécanismes de la gestion des stocks.
- Savoir négocier ses commandes et optimiser ses achats.
- Maîtriser les outils de gestion pour un bon suivi de l'activité.
- Rechercher l'équilibre entre l'assortiment et la rentabilité.

Communication

- Connaître les principaux outils et formats de communication.
- Savoir adapter sa communication aux objectifs de sa librairie.
- Rédiger des coups de cœur, chroniques, notules.

Culture générale et professionnelle

- Consolider et enrichir le socle de connaissances nécessaires à la pratique du métier.
- Rencontrer des acteurs-clés de la chaîne du livre.
- Découvrir et tirer parti des salons professionnels.
- Structurer une culture professionnelle à travers l'histoire de l'édition et de la librairie.

