

OBJECTIFS

- Avoir une meilleure connaissance des fonds, des tendances et de la clientèle du rayon.
- Mieux choisir son assortiment et mieux le mettre en scène.
- Mieux orienter et conseiller sa clientèle.
- Améliorer l'implantation de son rayon dans sa librairie.
- Mettre au point un plan d'action personnalisé.
- Augmenter son chiffre d'affaires et sa marge.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Méthodes

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

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.

INTERVENANTE

Sophie QUETTEVILLE

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.

ASSORTIMENT DYNAMISER SON RAYON LITTÉRATURE FRANÇAISE CONTEMPORAINE

La littérature française constitue à elle seule l'un des plus gros chiffres d'affaires du marché éditorial. Fortement médiatisé, porté par les grands prix saisonniers, ce secteur représente un enjeu primordial de l'offre en librairie.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ACCÈS

- Les participant.e.s devront apporter les informations sur l'assortiment et le chiffre d'affaires de leur rayon ; ils et elles devront se munir du plan d'implantation et de photos du rayon.
- Vendeur E.

CONTENU

Mieux connaître le secteur, approche générale

- Histoire du rayon et de son évolution
- Planisphère de l'édition
- Les grandes tendances du moment
- Les données chiffrées de ce secteur.

Améliorer sa culture rayon et son assortiment

- La segmentation du rayon
- L'assortiment : des titres incontournables aux plus inattendus
- Les meilleurs documents et sites ressources, la veille éditoriale.

Connaître sa clientèle et ses attentes





- Connaître les typologies de clientèle et leurs attentes
- Savoir répondre aux demandes les plus courantes du rayon
- Évolution des pratiques et des comportements.

Organiser et faire vivre son rayon

- Le marchandisage : des idées de mises en place et de mises en avant
- Des questions de signalétique
- De l'utilité d'un plan d'animation alliant image et rentabilité.

Analyser son rayon et définir son plan d'action

- Définir ses points forts et ses points faibles
- Se différencier : analyser ses concurrents et se positionner
- 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.

-  **Public et effectif**
Libraires, responsables de rayon
-  **Durée**
1 jour / 7 heures
-  **Dates et Lieux**
26 septembre 2022 (L'École de la Librairie)
-  **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 : *Le marchandisage - la mise en valeur d'un rayon, d'une librairie ou Maîtriser ses achats*

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