

# ANIMATION

## LE MARCHANDISAGE : MISE EN VALEUR D'UN RAYON, D'UNE LIBRAIRIE

### OBJECTIFS

- Maîtriser et appliquer les bases du marchandisage et de la mise en scène des lieux et des produits.
- Comprendre l'importance de l'identité et l'image du point de vente.
- Surprendre sa clientèle, se démarquer.
- Se doter de méthodes pour réaliser des présentations attractives.

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

#### Méthodes

- Alternance d'apports théoriques et d'échanges d'expériences.
- Exercices de mise en scène.
- Démonstration avec apports de conseils pratiques.

#### Moyens

- Supports pédagogiques.
- En présentiel : matériel de vidéo-projection et paperboard.

### INTERVENANTE

Camille GILLET

### 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.

Le marchandisage a pour but de mettre en scène son rayon et/ou sa librairie et de les rendre le plus attractif possible. Il recouvre un ensemble de techniques qui elles-mêmes répondent à plusieurs règles précises.

### PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ACCÈS

- Avoir une expérience significative en librairie.
- Vendeur E.

### CONTENU

#### Jour 1 Le fonctionnement et les apports du marchandisage

- La définition du marchandisage et son application en librairie
- Le marchandisage des fournisseurs
- Les attentes de la clientèle.

#### Les règles de base

- Les grandes règles de circulation de la surface
- Le zoning
- La rotation et la rentabilité
- L'organisation des linéaires.

#### L'animation du parcours client

- La table
- La vitrine
- La caisse
- Les espaces événementiels
- Les linéaires (facing et signalétique).

#### Jour 2 Réussir des tables et des vitrines attractives

- L'organisation logistique : planning, matériel, place
- La sélection des titres et la négociation des achats
- Les outils de gestion pour analyser l'impact du marchandisage.

#### Ateliers pratiques

- Analyses de photos de tables et de vitrines
- Mises en situation
- Partage d'expérience.



#### Public et effectif

Libraires, responsables de rayon



#### Durée

2 jours / 14 heures



#### Dates et Lieux

12 et 19 juin 2023 (à L'École de la Librairie)



#### Prix

330 € HT / jour

### COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES VISÉES

- Vendeur F :

- Participer à la définition et à l'adaptation des règles d'organisation, de rangement, de présentation au sein de son domaine.
- Adapter la présentation de l'offre du domaine pour favoriser la découverte des ouvrages, des produits.

### PASSERELLES ET DÉBOUCHÉS POSSIBLES

- Vendeur F

- Pour aller plus loin : *La communication digitale*

### MODALITÉS DE POSITIONNEMENT PÉDAGOGIQUE

- Grille d'analyse des besoins et des attentes.
- Test de positionnement en amont et évaluation en fin de formation.
- Évaluation à chaud : Tour de table, bilan.

### COMMENT S'INSCRIRE ?

- Pré-inscription sur notre site Internet. L'inscription est définitive lorsque vous nous retournez le devis signé, accompagné du chèque d'acompte.
- Une équipe dédiée reste à votre disposition pour tout renseignement complémentaire ou difficulté rencontrée.
- Contact : Angelina Renaud, assistante de formation  
arenaud@lecoledelalibrairie.fr  
01.86.90.93.89