

GESTION PILOTER SON ACTIVITÉ



OBJECTIFS

- Construire des outils adaptés au suivi de son activité : chiffre d'affaires et trésorerie.
- Établir un prévisionnel de sa librairie.
- Améliorer sa rentabilité.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Méthodes

- Apports théoriques et méthodologiques.
- Échanges, réflexion et appui sur les pratiques existantes.
- Méthodes et techniques directement applicables à l'issue de la formation.

Moyens

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

INTERVENANT

Jean-Christophe MILLOIS

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.

Piloter son activité, que ce soit pour un rayon ou une librairie, implique que le ou la libraire ait une vision d'ensemble. Une maîtrise des différents outils et une organisation rigoureuse sont nécessaires pour définir et mesurer ses objectifs.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ACCÈS

- Avoir une expérience significative en librairie.

CONTENU

Élaborer un budget

- Évaluer ses charges
- Projeter l'évolution de son chiffre d'affaires
- Prévoir ses achats
- Anticiper son besoin en fonds de roulement
- Construire un prévisionnel.

Concevoir des tableaux de bord adaptés

- Mettre au point une stratégie
- Identifier ses besoins
- Choisir et définir les bons indicateurs
- Synthétiser (mettre en forme, mettre en page) les informations
- Mettre à jour ses tableaux de bord.

Piloter son activité à l'aide de ses tableaux de bord

- Se fixer des objectifs réalistes
- Définir un plan d'action
- Mobiliser ses ressources
- Mesurer ses performances
- Manager avec ses tableaux de bord.



Public et effectif

Libraires, responsables de rayon.



Durée

2 jours / 14 heures



Dates et Lieu

20 et 21 mars 2023 (L'École de la Librairie)



Prix

330 € HT / jour

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES VISÉES

- Responsable de secteur / de magasin :
 - Établir et suivre mensuellement les budgets d'achat et de vente prévisionnels par domaine.
 - Suivre des tableaux de bord pour suivre et analyser des indicateurs pertinents avec les collaborateurs.

PASSERELLES ET DÉBOUCHÉS POSSIBLES

- Responsable de secteur / Responsable de magasin
- Pour aller plus loin : *La gestion des stocks et de sa trésorerie, Techniques de négociation commerciale ou Les bases du management.*

MODALITÉS DE POSITIONNEMENT PÉDAGOGIQUE

- Grille d'analyse des besoins et des attentes.
- Test de positionnement en amont et évaluation en aval de la 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