

## 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.
- 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 disponibles via une plateforme LMS.
- « Les chiffres de l'édition » (Rapport statistiques du SNE).
- « Étude de la clientèle indépendante » (Obsoco 2019).
- En distanciel : visioconférence synchrone et plateforme dédiée à l'enseignement à distance.

## INTERVENANT

Pierre PULLIAT

## SUIVI DE L'ACTION DE FORMATION

Une feuille d'émergence 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 BANDE DESSINÉE

Le secteur de la BD connaît un essor considérable depuis quelques années, qui bénéficie des ventes de grands classiques et des mangas, mais également d'une dynamisation du fonds chez les éditeurs.

## 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 merchandising : 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.

-  **Public et effectif**  
Libraires, responsables de rayon
-  **Durée**  
1 jour / 7 heures
-  **Dates et Lieux**  
30 mai 2023 (à distance)
-  **Prix**  
330 € 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 merchandising - la mise en valeur d'un rayon, d'une librairie ou Maîtriser ses achats*

## 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