

ACTION COLLECTIVE MAÎTRISER SES ACHATS



OBJECTIFS

- Comprendre en termes de gestion globale les achats de la librairie.
- Optimiser les flux de marchandises : achat, vente, retour.
- Maîtriser les achats de nouveautés.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Méthodes

- Apports théoriques, de méthodologie et d'outils.
- Échanges de pratiques, simulations et cas concrets.

Moyens

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

INTERVENANTE

Marie-Odile MASSARD

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.

La maîtrise des achats, la gestion de stocks et de la trésorerie n'ont pas de solutions idéales. Il s'agit de comprendre les enjeux fondamentaux pour rentabiliser et adapter sa gestion.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ACCÈS

- Avoir une expérience significative en librairie
- Vendeur F

CONTENU

JOUR 1

Typologie des achats

- Étude des flux de marchandises en librairie
- Nouveautés : Connaître les tendances du marché, le protocole des usages commerciaux, être informé des différents modes d'achats de nouveautés
- Réassorts : Réassort sur nouveautés / réassort sur fonds, achats exceptionnels et conditions commerciales
- Retours : Intégrer l'impact d'un retour, évaluer et analyser son taux de retour, mettre en place une stratégie de régulation du taux de retour.

Impact des achats sur la gestion et la trésorerie

- Les outils indispensables à une bonne gestion des stocks : Les calculs commerciaux (remise, rabais, marge), la rotation du stock, la notion d'échéance fournisseur, l'équilibre entre retour et chiffre d'affaires
- Adapter son stock aux réalités économiques de la librairie : les ratios de la profession, les saisonnalités en librairie (analyse et anticipation), le contrôle du stock (adéquation stock, espace, chiffre d'affaires).

JOUR 2

Le rôle du/de la représentant(e)

- Les différentes actions d'un représentant : présentation des nouveautés, aide à la décision, accompagnant sur la gestion du fonds
- Maîtriser la posture pour négocier : Identifier son interlocuteur (politique interne, méthode de travail), les fondamentaux de la communication
- Conduire la négociation commerciale : Instaurer un climat propice à l'atteinte des objectifs, savoir utiliser des arguments, des concessions et des contreparties.

Boîte à outils

- Préparation des rendez-vous représentants : connaissance des BDC, des catalogues, analyse des historiques
- Outils de suivis des achats (calendrier d'opérations commerciales)
- Astuces pour des réassorts maîtrisés : Le cycle des commandes de réassort, les outils d'aide à la décision
- Outils d'analyse de ventes à disposition : dégressifs, loupés > Infocentre, l'Observatoire.



Public et effectif

Libraires expérimentés en librairie dont le code NAF est le 4761Z.



Durée

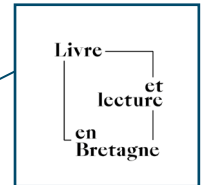
2 jours / 14 heures



Dates et Lieux

21 et 22 mars 2022 (Rennes)

02 et 16 mai 2022 (Lyon)



COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES VISÉES

- Gestionnaire de rayon A :
 - Gérer et contrôler les commandes.

PASSERELLES ET DÉBOUCHÉS POSSIBLES

- Gestionnaire de rayon A.
- Pour aller plus loin : *La gestion des stocks et de sa trésorerie.*

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation à chaud : Autoévaluation, tour de table, bilan.

COMMENT S'INSCRIRE ?

- Pré-inscription sur notre site Internet ET sur votre espace « accès formation » OPCO EP. L'inscription est définitive lorsque vous recevez le ticket formation de la part de votre OPCO EP.
- 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