

OBJECTIFS

- Cibler la demande de la clientèle.
- Connaître l'offre disponible et se différencier de la concurrence.
- Intégrer cette nouvelle offre sans dégrader l'image de la librairie.
- Se familiariser avec un autre fonctionnement.
- Augmenter la rentabilité de la librairie.

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

INTERVENANT

Nicolas MANGUIN

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 DÉVELOPPER UNE OFFRE EN PRODUITS COMPLÉMENTAIRES

Depuis plusieurs années, les librairies ont élargi leur offre à d'autres produits que le livre. Si la carterie, la papeterie, les jeux ou les jouets font aujourd'hui partie de l'assortiment proposé à la clientèle, il convient de connaître leurs spécificités (conditions d'achat, taux de TVA, prix libre ou conseillé, etc.).

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

Définir son projet et sa politique de prix





- Les tendances actuelles
- Connaître sa clientèle et ses attentes
- Connaître l'offre de la concurrence et se différencier.

Définir et implanter son rayon

- Choisir un assortiment en adéquation avec son projet commercial
- Implanter et valoriser son assortiment
- Budgéter l'investissement nécessaire.

Maîtriser les spécificités de la vente de produits complémentaires

- Bien choisir son fournisseur et connaître les règles de la négociation
- Connaître les conditions d'achat et bien définir sa stratégie d'achat
- Savoir calculer son prix de vente
- Calculer son seuil de rentabilité.

-  **Public et effectif**
Libraires, responsables de rayon
-  **Durée**
1 jour / 7 heures
-  **Dates et Lieux**
22 février 2022 (L'École de la Librairie)
-  **Prix**
315 € HT / jour

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES VISÉES

- Vendeur F :
 - Déceler le potentiel de vente d'un ouvrage, de produits.
 - Participer à la sélection des nouveautés.

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