

ASSORTIMENT DYNAMISER SON RAYON LIVRES SCOLAIRES ET PARASCOLAIRES

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.
- Mettre au point un plan d'action personnalisé.
- 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.
- « Les chiffres de l'édition » (Rapport statistiques du SNE).
- « Étude de la clientèle indépendante » (Obsoco 2019).
- Le texte de la loi Lang.
- En présentiel : matériel de vidéo-projection et paperboard.

INTERVENANTE

Soledad LOZANO

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.

Dans cette formation, il conviendra de distinguer le parascolaire, c'est-à-dire l'offre courante en librairie généraliste, du scolaire, qui correspond à un régime précis et dérogoire de la Loi Lang.

Ce secteur peut correspondre à une activité significative dans le cadre de partenariats avec des établissements scolaires situés dans la zone de chalandise du point de vente.

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.

Analyser son rayon et définir son plan d'action

- Définir ses points forts et ses points faibles
- Se différencier : analyser ses concurrents et se positionner
- Définir l'implantation et le mobilier adapté aux spécificités du rayon
- Repenser son assortiment
- Mettre au point son plan d'action pour la mise en œuvre des changements au sein de la librairie.

-  **Public et effectif**
Libraires, responsables de rayon
-  **Durée**
2 jours / 14 heures
-  **Dates et Lieux**
08 et 09 mars 2022 (L'École de la Librairie)
-  **Prix**
315 € 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 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