

ACTION COLLECTIVE

DYNAMISER UN RAYON DE POÉSIE EN LIBRAIRIE GÉNÉRALISTE OU JEUNESSE



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.
- Cibler sa clientèle.
- Améliorer l'implantation de son rayon dans sa librairie.
- Construire un rayon poésie.
- Mettre au point un plan d'action personnalisé.
- Mieux orienter et conseiller sa clientèle.

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

Vincent CHANSON

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 poésie en France semble souffrir d'une image contradictoire : soit elle répond aux prescriptions scolaires, soit elle s'adresse à un public spécialisé.

Dynamiser un rayon Poésie en librairie peut sembler complexe, mais c'est à coup sûr un défi passionnant susceptible, d'attirer une nouvelle clientèle en communiquant et animant autrement.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ACCÈS

- Avoir une expérience significative en librairie.
- Vendeur E.

CONTENU

Mieux connaître le secteur, approche générale

- Histoire du rayon et de son évolution
- 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.

Analyser son rayon poésie / implanter son rayon poésie et définir son plan d'action

- Connaître sa clientèle et ses attentes
- Connaître l'offre disponible (généraliste et jeunesse)

- Choisir un assortiment en adéquation avec son projet commercial
- Implanter et valoriser son assortiment en librairie généraliste ou jeunesse
- Mettre au point son plan d'action pour la mise en œuvre des changements au sein de la librairie.

Organiser et faire vivre son rayon

- Le merchandising : des idées de mises en place et de mises en avant
- La communication : savoir créer des événements autour de la poésie
- Concevoir un plan d'animation (lectures, ateliers) *in situ* et à l'extérieur de la librairie.



Public et effectif

Libraires expérimenté.e.s en librairie dont le code NAF est le 4761Z.



Durée

1 jour / 7 heures



Date et Lieu

10 octobre 2022 (à L'École de la Librairie)

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 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