

ACTION CLÉ EN MAIN DÉVELOPPER SON RAYON MANGA

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

- Outils méthodologiques pour prendre des décisions d'achats et pour animer le rayon.
- Échanges et partage d'expérience.
- Méthodes et techniques directement applicables à l'issue de la formation.

Moyens

- Supports pédagogiques disponibles via une plateforme LMS.
- Ressources diverses à disposition via notre plateforme LMS.
- « Les chiffres de l'édition » (Rapport statistique du SNE).
- « Étude de la clientèle indépendante » (Obsoco 2019 et 2022).
- Poste informatique pour chaque stagiaire avec accès aux logiciels et bases de données professionnels.
- En présentiel : matériel de vidéo-projection, écran tactile et paperboard.
- En distanciel : visioconférence synchrone et plateforme dédiée à l'enseignement à distance.

INTERVENANT

Pierre PULLIAT

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 croissance hors norme du rayon manga depuis ces dernières années, et en particulier en 2021, a bousculé le secteur de la bande dessinée. Pour faire face à ce phénomène, les librairies font évoluer leur assortiment en augmentant le nombre de références et modifiant la physionomie des rayons BD.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ACCÈS

- Être salarié.e dans une librairie ayant pour code NAF 4761Z.
- Les participant.e.s seront invité.e.s à se procurer les données chiffrées de leur rayon (évolution et poids du Manga, meilleures ventes) afin de partager leurs expériences et leurs pratiques au cours de cette journée.

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,
4 stagiaires minimum / 12 stagiaires maximum.



Durée

1 jour / 7 heures



Dates et Lieux

05 juin 2023 (à distance)
06 juillet 2023 (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 DE POSITIONNEMENT PÉDAGOGIQUE

- Test de positionnement en amont de la formation.
- Test des connaissances en aval de la formation.
- Évaluation à chaud : 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 : Angelina Renaud, assistante de formation
arenaud@lecoledelalibrairie.fr
01.86.90.93.89