

PARCOURS – ASSORTIMENT DYNAMISER SON RAYON VIE PRATIQUE



OBJECTIFS

- Avoir une meilleure connaissance des nouvelles 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 disponibles via une plateforme LMS.
- « Les chiffres de l'édition » (Rapport statistique du SNE).
- « Étude de la clientèle indépendante » (Obsoco 2019 et 2022).
- En présentiel : matériel de vidéo-projection et paperboard.
- En distanciel : visioconférence synchrone et plateforme dédiée à l'enseignement à distance.

INTERVENANT

Simon PAYEN

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.

Le rayon Vie pratique se caractérise par un développement considérable de l'offre et par une production de titres aux thématiques transversales, souvent en lien avec les préoccupations de la société. La dynamique de ce secteur, confirmée par de grands succès de librairie (cuisine, nature, etc.), invite à organiser autrement le rayon.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ACCÈS

- Vendeur E.
- 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.

CONTENU

JOUR 1 : Les nouvelles tendances du rayon (présentiel)

Mieux connaître le secteur, approche générale

- Brève histoire du rayon et de son évolution
- Les nouveaux enjeux du rayon
- Les données chiffrées de ce secteur.

Les nouvelles tendances éditoriales

- Les nouveaux éditeurs et collections
- Les meilleurs documents et sites ressources, la veille éditoriale
- Les secteurs en développement
- L'assortiment : des titres incontournables aux plus inattendus
- Les meilleures ventes du rayon.

JOUR 2 : L'animation et le marchandisage (distanciel)

Connaître sa clientèle et ses attentes

- Les typologies de client.e.s
- Évolution des pratiques et des comportements
- Les typologies de demandes
- La vente-conseil dans le rayon VP

Organiser et faire vivre son rayon

- Le marchandisage : 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.

Jour 3 : Gestion du rayon et plan d'action (distanciel)

Analyser son rayon

- 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.

Définir son plan d'action

- 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

3 jours / 21 heures, en format hybride



Dates et Lieux

06 -13 et 27 mars 2023 (en format hybride)



Prix

330 € 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 marchandisage - la mise en valeur d'un rayon, d'une librairie ou Maîtriser ses achats*

MODALITÉS DE POSITIONNEMENT PÉDAGOGIQUE

- Grille d'analyse des besoins et des attentes.
- Test de positionnement en amont et évaluation en aval de la formation.
- Évaluation à chaud : Tour de table, bilan.

COMMENT S'INSCRIRE ?

- Pré-inscription sur notre site Internet. L'inscription est définitive lorsque vous nous retournez le devis signé, accompagné du chèque d'acompte.
- 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