

OBJECTIFS

- Connaître le paysage médiatique et numérique.
- Optimiser sa communication.
- Savoir rédiger de façon pertinente.
- Fidéliser sa clientèle.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Méthodes

- Apports théoriques et exercices pratiques.

Moyens

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

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.

COMMUNICATION BIEN COMMUNIQUER POUR MIEUX CONSEILLER : OUTILS ET RESSOURCES



Le conseil et la prescription représentent un enjeu majeur en librairie. Ils s'appuient sur des outils de veille et de communication devenus indispensables pour mieux fidéliser sa clientèle.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ACCÈS

- Avoir une expérience significative en librairie

CONTENU

Jour 1 : Les outils et ressources

Les enjeux de la prescription aujourd'hui

- Les prescripteurs traditionnels toujours d'actualité ?
- Les nouveaux prescripteurs : cartographie
- La place du libraire prescripteur.

Les outils pour s'informer et communiquer

- L'organisation de la veille médiatique
- Les différentes approches de la veille catalogue
- La typologie des outils de communication : communication en ligne et en magasin.

Jour 2 : Prescrire grâce aux outils de communication

Cas pratique : Établir son plan de communication

- Cibler son public
- Créer son identité
- Planifier sa communication

La production écrite

- Choisir ses supports et ses formats de communication
- Adopter un style en fonction du public ciblé
- Cas pratique : rédaction d'un coup de cœur, d'une notule, d'un post, etc.

Bilan

- Les outils pour mesurer l'impact de sa communication : retours de la clientèle, fréquentation sur les réseaux sociaux, indicateurs chiffrés.



Public et effectif

Libraires, responsables de magasin.



Durée

2 jours / 14 heures



Dates et Lieux

05 et 06 juin 2023 (à L'École de la Librairie)



Prix

330 € HT / jour

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES VISÉES

- Vendeur F :

- Participer à la mise en place d'une politique de service et de communication visant la fidélisation de la clientèle.

PASSERELLES ET DÉBOUCHÉS POSSIBLES

- Vendeur F.

- Pour aller plus loin : *Concevoir et mettre en place un plan de communication et Communication digitale.*

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