

OBJECTIFS

- Comprendre en termes de gestion globale les achats de la librairie.
- Optimiser les flux de marchandises.
- Maîtriser les achats de nouveautés.
- Appréhender les contraintes extérieures (difficultés d'approvisionnement, délais, coût du transport, rayons avec des références démultipliées...)

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Méthodes

- Apports théoriques illustrés par des exercices pratiques.
- Méthodologie de travail des achats, à l'aide d'outils opérationnels.
- Échanges et partage d'expérience.
- Mise en situation et simulations et cas concrets.

Moyens

- Supports pédagogiques disponibles via une plateforme LMS.
- Ressources diverses à disposition via notre plateforme LMS
- « Le protocole sur les usages commerciaux »
- « Les chiffres de l'édition » (Rapport statistiques du SNE)
- 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.

INTERVENANTE

Alexia DUMAINE

SUIVI DE L'ACTION DE FORMATION

Une feuille d'émergence est à signer pour chaque demi-journée de formation.

Une attestation de fin de formation personnelle et nominative est remise à chaque stagiaire.

ACTION CLÉ EN MAIN MAÎTRISER SES ACHATS

Acheter en librairie est un acte complexe qui a un impact direct sur la bonne gestion de la librairie. La maîtrise des achats nécessite une bonne connaissance des modes et des typologies d'achats, des conditions commerciales mais, surtout, du potentiel de vente des livres.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ACCÈS

- Être salarié.e dans une librairie ayant pour code NAF 4761Z.
- Les participant.e.s pourront se munir de leurs propres données chiffrées afin d'appliquer directement les apports théoriques et méthodologiques.

CONTENU

Optimiser ses achats

Les achats de nouveautés : la préparation de l'entretien

- Données chiffrées du marché
- Données chiffrées de sa librairie
- Connaissance des bons de commandes
- Veille médiatique et catalogue.

Le réassort

- Le journal des ventes
- Les portefeuilles de commandes
- Les dégressifs des ventes
- Les achats selon la saisonnalité du point de vente
- L'anticipation des délais d'approvisionnement selon son emplacement.

Le choix de l'opération commerciale

- La négociation commerciale
- La rentabilité de l'opération : exercice pratique à partir d'un bon de commande.

Le suivi des achats par les tableaux de bord

- Tableaux achats – ventes – retours
- Stock âgé (répartition du stock, impact des références démultipliées sur la trésorerie et le merchandising)
- Poids et évolution des rayons
- Analyse de cas concrets.

L'impact des achats sur la gestion et la trésorerie

- La typologie des stocks et la rotation
- L'échéance de paiement et la notion de BFR
- Le coût du transport et l'impact des retours sur la trésorerie.



Public et effectif

Libraires, responsables de librairies,
4 stagiaires minimum / 10 stagiaires maximum.



Durée

1 jour / 7 heures



Dates et Lieux

30 juin 2023 (L'École de la Librairie)
11 juillet 2023 (à distance)
14 septembre 2023 (L'École de la Librairie)

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES VISÉES

- Gestionnaire de rayon A :
 - Gérer et contrôler les commandes.

PASSERELLES ET DÉBOUCHÉS POSSIBLES

- Gestionnaire de rayon A
- Pour aller plus loin : *La gestion des stocks et de sa trésorerie* et *Techniques de négociation commerciale*.

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