

ACTION CLÉ EN MAIN LE MARCHANDISAGE EN LIBRAIRIE ET EN LIGNE



OBJECTIFS

- Mettre en avant des ouvrages, des thématiques, des auteurs, des rayons
- Réaliser tables et vitrines
- Scénographie en librairie et sur internet (site vitrine et/ou réseaux sociaux)

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Méthodes

- Apports théoriques, de méthodologie et d'outils
- Échanges de pratiques, mises en situation et cas concrets

Moyens

- Supports pédagogiques disponibles via notre plateforme LMS
- Ressources diverses à disposition via notre plateforme LMS
- « Les chiffres de l'édition » (Rapport statistiques du SNE)
- En présentiel : matériel de vidéo-projection, écran tactile et paperboard
- En distanciel : visioconférence synchrone et plateforme dédiée à l'enseignement à distance

INTERVENANTES

Julie DUQUESNE / Camille GILLET /
Zoé VICAIRES

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.

Le merchandising a pour but de mettre en scène son rayon et/ou sa librairie et de les rendre le plus attractif possible. Il recouvre un ensemble de techniques qui elles-mêmes répondent à plusieurs règles précises.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ACCÈS

- Être salarié.e dans une librairie ayant pour code NAF 4761Z

CONTENU

Comprendre la démarche de merchandising

- Décrypter les comportements d'achat pour adapter l'agencement global
- Déterminer ses cibles et la politique merchandising à déployer
- Maîtriser les fondamentaux d'organisation d'un point de vente pour optimiser la circulation
- Maîtriser les étapes clés d'une démarche merchandising pour les déployer efficacement
- Inciter à l'achat, augmenter l'attractivité d'un point de vente... : analyser les avantages liés à la démarche merchandising.

Exercice : Réaliser le diagnostic de son point de vente pour évaluer les problématiques et le potentiel.

Implantation : travailler la cohérence de l'offre pour une meilleure compréhension par les clients

- Sens de circulation, zones chaudes et zones froides : prendre en compte l'influence du trafic clients pour positionner ses familles
- Captiver l'attention des clients avec une signalétique efficace et un merchandising adapté
- Les tables, les vitrines, la caisse : des zones de rentabilité à travailler
- Théâtraliser et mettre en scène son offre pour déclencher l'achat.

Exercice : Constitution d'une vitrine ou d'une table avec choix de la typologie, justification commerciale, schéma, mise en œuvre.

Mettre les actions de merchandising au service de sa communication digitale

- Scénariser les mises en avant en ligne grâce aux techniques de merchandising
- Construire son planning merchandising en accord avec son planning de communication, et réciproquement
- S'appuyer sur ses théâtralisations physiques pour animer sa communication en ligne.

Exercice pratique : Définir ses typologies de communication selon les thématiques abordées en incluant les techniques de merchandising.

Réflexion collective

Création d'un kit vitrine : le matériel indispensable au libraire.



Public et effectif

Libraires confirmé.e.s, responsables de librairie
5 stagiaires minimum / 12 stagiaires maximum.



Durée

1 jour / 7 heures



Dates et Lieux

6 sessions minimum, à partir de Mars 2024
En présentiel ou à distance

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES VISÉES

- Vendeur F :

- Participer à la définition et à l'adaptation des règles d'organisation, de rangement, de présentation au sein de son domaine.
- Adapter la présentation de l'offre du domaine pour favoriser la découverte des ouvrages, des produits.

PASSERELLES ET DÉBOUCHÉS POSSIBLES

- Vendeur F

- Pour aller plus loin : La gestion des stocks et de sa trésorerie et Techniques de négociation commerciale

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
- Évaluation à froid à 6 mois

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