

ACTION CLÉ EN MAIN

MAÎTRISER SES ACHATS ET SES RETOURS

OBJECTIFS

- Comprendre en termes de gestion globale les achats de la librairie
- Optimiser les flux de marchandises : achats, ventes, retours
- Maîtriser les achats de nouveautés

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 de cas concrets

Moyens

- Supports pédagogiques disponibles via notre 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

INTERVENANTES

Alexia DUMAINE / Julie DUQUESNE /
Manon PICOT / Marion WOLFF

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.

Acheter en librairie est un acte complexe qui a un impact direct sur la bonne gestion de la librairie. La maîtrise des achats et des retours 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

Diagnostic des pratiques : fonctionnement, fréquence, outils utilisés

- Les achats de nouveautés
- Le réassort
- L'opération commerciale
- Les retours.

Exercice : Réflexion individuelle puis collective sur les pratiques actuellement en place.

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 écologique et financier des retours.

Exercice : Analyse et chiffrage du coût des retours à partir d'un exemple concret.

Optimiser ses achats

Les achats de nouveautés : les outils pour préparer l'entretien

- Données chiffrées du marché
- Données chiffrées de sa librairie
- Aisance dans l'utilisation des bons de commandes
- Veille médiatique et catalogue.

Exercice : Sélection de titres et justification des choix à partir d'un bon de commande.

Le réassort : enjeux, outils et compétences

- Le réassort de nouveautés
- Le réassort de fonds
- Les achats selon la saisonnalité du point de vente
- L'anticipation des délais d'approvisionnement selon son emplacement.

Exercice : Effectuer un réassort à partir de statistiques de ventes tirées d'un logiciel de gestion.

Le choix de l'opération commerciale

Exercice : Calculer la rentabilité d'une opération à partir d'un bon de commande, réfléchir à la pertinence de l'opération sélectionnée.

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
- Meilleures ventes de la librairie.

Exercice : Diagnostic individuel à partir des données chiffrées des participant.e.s, échanges collectifs sur les pratiques existantes.

Plan d'action personnalisé : objectifs à court, moyen et long terme

Exercice : Construction d'un plan d'action individuel et opérationnel à partir d'une matrice et des diagnostics effectués au cours de la journée.

Public et effectif

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

Durée

1 jour / 7 heures

Dates et Lieux

8 sessions, à partir de Mars 2024
En présentiel ou à distance

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

- 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