

# ACTION CLÉ EN MAIN

## LE RAYON VIE PRATIQUE (HORS TOURISME)

### OBJECTIFS

- Avoir une meilleure connaissance des fonds, des tendances et de la clientèle
- Mieux choisir son assortiment et mieux le mettre en scène
- Mieux orienter et conseiller ses clients
- Améliorer l'implantation de son rayon dans sa librairie

### 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
- Les échanges avec le groupe seront favorisés pour être en mesure de délivrer des conseils pertinents pour chacun.e

#### 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

### INTERVENANT.E.S

Vincent CHANSON / Pierre CONSTANTIN /  
Simon PAYEN / 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.

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

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

### CONTENU

#### Approche générale : le pratique aujourd'hui et ses enjeux

- Un secteur en expansion (chiffres, articles Livres Hebdo)
- Des approches éditoriales variées (marketing, niches, questionnements sociétaux)
- Un rayon vecteur d'image de la librairie.

**Exercice :** Diagnostic de ses points forts / points à améliorer selon son expérience dans le rayon

#### Renforcer sa connaissance de l'assortiment

- La connaissance des catalogues : les maisons d'édition et collections historiques, les titres et auteurs incontournables
- La connaissance du marché : les nouvelles tendances du secteur, la transversalité du genre
- Les ressources indispensables : la veille médiatique, les outils d'analyse de la profession

**Exercice :** Établir un planning de veille personnalisé

#### Plan d'action : faire vivre son rayon

- Mettre en place des nouvelles pratiques dans son rayon à court, moyen et long terme à partir d'une matrice :
  - Améliorer sa connaissance du secteur
  - Améliorer ses achats
  - Valoriser son offre (signalétique, tables, mobilier)
  - Choix d'animation
  - Suivi du stock



#### Public et effectif

Libraires, responsables de rayons  
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 au choix de l'assortiment et au contrôle du stock dans son domaine.

### PASSERELLES ET DÉBOUCHÉS POSSIBLES

- Vendeur F
- Pour aller plus loin : Maîtriser ses achats et ses retours et Le merchandising en librairie et en ligne

### 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