



AXIALES
LES CONSULTANTS EXPERTS DU LIVRE

FORMATION PROFESSIONNELLE À L'ATTENTION DES LIBRAIRES

Dynamiser son magasin : identité commerciale et animation

Lundi 27 mai 2024 • 9h-17h30 • à Besançon

dans les locaux de l'Agence Livre & Lecture - 25, rue Gambetta

Lundi 10 juin 2024 • 9h-17h30 • en visioconférence

Formation proposée par l'Agence Livre & Lecture, ouverte aux libraires de la région à jour de leur [adhésion 2024](#).
À travers ces deux jours de formation, le libraire revisite l'organisation de son magasin et sa politique d'animation, afin de poser une stratégie en cohérence avec son positionnement et l'identité de son magasin.

PUBLIC VISÉ • Responsables de rayons et gérants de librairie.

INTERVENANTE • Formation animée par **Charlotte PAROUTY**, consultante métiers du livre.

OBJECTIFS

- Comprendre les leviers d'amélioration de la rotation du stock.
- Revisiter sa politique de merchandising pour dynamiser ses ventes.
- Renforcer l'identité du magasin à travers son positionnement et sa politique d'animation.

PROGRAMME

JOUR 1

- **Définir ou redéfinir son identité de commerçant**
 - Les typologies des librairies et la tendance du spécifique. Pourquoi ?
 - L'outil Swot pour mieux se comprendre et se positionner.
 - Regard croisé client / libraire sur les attentes métiers et consommation.
 - Les véhicules de votre identité : votre communication et ses messages.
- **Achat et gestion des stocks : clé de voûte ou point d'achoppement de sa réussite commerciale ?**
 - Veille informationnelle et écoute client : des stratégies pour anticiper les demandes, comprendre les tendances éditoriales et préparer ses achats.
 - Questionner ses pratiques d'achats : seul ? Est-ce satisfaisant ? Comment tirer profit des RDV représentants ?
 - Les ratios clés, indicateurs à surveiller : âge du stock, rotation, référencement, rentabilité.
 - Réassort et cycle de vie du livre : la variable d'ajustement de l'assortiment.
- **Les animations : l'enjeu notoriété et développement client**
 - Le secteur Jeunesse, terrain de jeu de l'animation.
 - Classiques ou innovantes : les animations plébiscitées.
 - Les bonnes pratiques : l'organisation préalable, la communication, jour J.
 - Nouer des partenariats extérieurs : faire vivre la librairie hors les murs.
 - Évaluer les retombées économiques et l'apport de notoriété.

JOUR 2

- **Réinvestir les lieux : faire entrer, faire rester, faire revenir le client**
 - Nouveaux critères structurant l'espace et influençant les achats.
 - Vitrine et enseigne : « Fondamentale ! » (Anne Martelle).
 - Aménagement : mobilier, ergonomie, parcours client, côtoiement rayons.
 - Appliquer la notion de tiers lieu : la librairie comme lieu de vie.
- **Renouvellement des mises en place : faire acheter**
 - La vente visuelle : ses règles d'or, ses innovations, ses performances.
 - L'orientation par la signalétique : guider et autonomiser la découverte.
 - Exploitation d'un mobilier spécifique : soigner et intellectualiser ses mises en place.
 - Conseils indirects : notules, tables et classements thématiques.
- **Retrouver le sens du client : stratégie d'avenir**
 - Comment utiliser les données sociodémographiques et transactionnelles des clients ? Quel est le socio-type de votre clientèle ?
 - Repenser la place, le rôle et le désir du client à l'heure de l'e-commerce.
 - Organisation de travail et qualité d'accueil : quel tempo ?
 - La relation client : cultiver la considération et le conseil actif.

CONTACT & INSCRIPTION

Inscription en ligne avant le **16 mai** via ce lien : forms.gle/aFCYGWPOQxiwNka78

Nombre de participants : **8 maximum**

Delphine Zehnder, Chargée de mission Librairie

d.zehnder@livre-bourgognefranche-comte.fr • 03 80 60 80 20