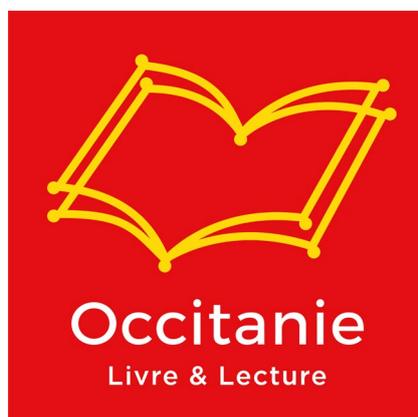


Formation 2022

ANIMER ET DYNAMISER SON LIEU DE VENTE
Le stock comme outil d'animation commerciale

Occitanie Livre et Lecture



ANIMER ET DYNAMISER SON LIEU DE VENTE

Le stock comme outil d'animation commerciale

OBJECTIFS

- Comprendre les leviers économiques liés à l'implantation pour réorganiser son espace de vente
- Revisiter sa politique de merchandising pour dynamiser ses ventes
- Renforcer l'identité du magasin à travers son positionnement pour établir un plan de communication global
- Comprendre les leviers d'amélioration de la rotation du stock pour gagner en rentabilité

PUBLIC VISÉ

Gérants et salariés de librairies.

Prérequis : aucun

INTERVENANTS

Formation animée par **Mathilde Rimaud**.

Depuis quinze ans dans les métiers du livre, Mathilde Rimaud est consultante spécialiste de la librairie. Elle accompagne depuis 15 ans les éditeurs et les libraires dans leur stratégie de développement commercial. Au cours de sa carrière, elle a mis en œuvre des actions d'animation, de promotion, de rencontres publiques, de présence dans les salons et d'organisation de journées interprofessionnelles. Elle a, par ailleurs, pratiqué l'improvisation théâtrale et vocale.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

En amont de la formation, les libraires devront répondre à un questionnaire préalable et préparer des documents utiles au démarrage de la formation (plan au sol, photos du magasin, plan d'implantation...).

La formation s'appuie sur des apports théoriques, des exemples et retours d'expérience, des exercices en sous-groupes, du brainstorming. Entre et pendant les sessions, les stagiaires devront travailler sur leur autodiagnostic et leur feuille de route.

Pour partager des documents et intervenir conjointement nous utiliserons l'outil Mural pendant les 2 sessions.

DÉROULEMENT

Durée : 2 journées (une en présentiel à Toulouse, l'autre en distanciel)

14h de formation

Dates : les 20 juin 2022 (présentiel) et 27 juin 2022 (distanciel, plateforme Zoom)

Horaires : 20/06 de 9h30 à 18h ; 27/10 de 9h à 17h30

Effectif : de 6 à 10 personnes (12 si plusieurs personnes de la même entreprise)

Délais d'accès : jusqu'à 15 jours par rapport à la date fixée dans le calendrier

Accessibilité : pour toute personne en situation de handicap, la formation est disponible sous réserve d'un entretien.

TARIF ET INSCRIPTION

520 € HT par stagiaire (minimum de 6 stagiaires).

En amont de la formation, signature d'une convention. Facturation à l'issue de la formation, règlement comptant. PAS DE SUBROGATION.



PROGRAMME DE LA FORMATION

Comprendre l'espace de son magasin pour améliorer l'organisation des rayons

- Savoir observer son magasin
- Connaître les obligations ERP et accessibilités
- Le parcours client
- Les notions clés du merchandising

Rendre lisible son offre

- L'organisation des rayons : implantation, catégorisation, interclassement, décloisonnement
- La lisibilité de l'offre pour le client : signalétique, mobilier, éclairage...
- Les espaces de mises en avant de l'offre

Utiliser les outils de gestion disponibles pour améliorer la clarté de l'offre

- Les dimensions de l'assortiment
- Les ratios clés : rotation, poids du stock, âge du stock
- Le stock A, B, C

Définir les éléments de différenciation de son lieu de vente

- L'identité
- Le positionnement
- Storytelling
- base line

Catégoriser les clients et leurs motivations d'achat

- Données chiffrées et études existantes
- Bases de données propres à la librairie
- Enquêtes terrain

Élaborer une stratégie d'animation globale

- Prendre en compte toutes les dimensions de l'animation de stock dans sa stratégie de communication
- Mesurer l'impact des actions

Créer de nouveaux dispositifs d'animation du stock

- Les nouvelles formes d'animation du stock
- Enrichir les outils du conseil client

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque participant réalise un autodiagnostic et élabore une feuille de route pour la mise en œuvre d'actions concrètes. A l'issue de la formation, un quizz permettra de vérifier que les notions abordées ont été acquises.

Renseignements et inscriptions auprès de Mathilde Rimaud

Tél. 06 52 22 09 47, mathilde.rimaud@axiales.net

