



Formation 2022

DYNAMISER SES VENTES *Le rôle commercial de l'éditeur*

Occitanie Livre et Lecture

AXIALES CONSEILS

2 quater rue de la Rochejaquelein

mathilderimaud@yahoo.com

78100 Saint-Germain-en-Laye

www.axiales.net

SAS au capital de 40000 €

N° Siret : 803 581 271 00019 RCS Versailles

N° TVA intracommunautaire : FR 12803 581 271

Votre contact : Mathilde Rimaud

Tel : 06 52 22 09 47

DYNAMISER SES VENTES

Le rôle commercial de l'éditeur

Une approche concrète centrée sur votre cas, des pratiques marketing et des outils commerciaux à mettre en place pour développer le chiffre d'affaires: déployer en deux jours un plan marketing et commercial de son projet éditorial.

OBJECTIFS

- Planifier et hiérarchiser son action commerciale
- Etablir un plan de lancement d'un projet éditorial de sa propre maison
- Être capable d'identifier ses axes d'amélioration pour développer ses ventes
- Être capable de mieux défendre ses livres en librairie

PUBLIC VISÉ

Responsables de maisons d'édition, responsables marketing promotion.

Prérequis : aucun

INTERVENANTS

Formation animée par **Mathilde Rimaud** et **Mathias Echenay**.

Mathilde Rimaud a été en charge pendant plusieurs années de la politique de promotion d'un éditeur jeunesse. Elle accompagne depuis 15 ans les éditeurs et les libraires dans leur stratégie de développement commercial.

Mathias Echenay a été représentant, chef des ventes, directeur des ventes et plus récemment directeur général du CDE et FED (filiales de diffusion du groupe Gallimard). Il est également fondateur et animateur des éditions la Volte.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Cette formation propose une approche un peu différente : les apports théoriques seront envoyés en amont de la formation, chaque éditeur devra lire les contenus et venir avec un certain nombre de documents permettant de travailler sur un cas concret qu'il aura choisi. Le temps de formation sera consacré à la reprise des notions à partir des cas de chacun, dans une approche résolument pratique, inspirée de la pédagogie inversée. Des temps de prise de parole permettront de s'essayer à l'exercice de la surdiffusion.

DÉROULEMENT

Durée : 2 journées en présentiel, à Toulouse

14h de formation

Dates : les 27 et 28 octobre 2022

Horaires : 27/10 de 10h à 18h ; 28/10 de 9h à 17h

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

Acquérir les réflexes marketing en amont de la parution des livres

- Les publics cibles, les motivations d'achat
- La veille sectorielle
- Le mix marketing
- La couverture : premier outil de vente

Comprendre le système commercial du livre

- L'encadrement légal
- Les notions clés commerciales : mises en place, réassort, écoulement...
- Les principaux canaux de vente et leurs caractéristiques
- Les autres sources de vente

Maîtriser les règles de la vente en librairie

- Les contraintes du métier de libraire
- Les accords interprofessionnels
- Les conditions de vente

Maîtriser les étapes-clés de la mise en marché des ouvrages

- La coordination du planning éditorial et de la mise en marché
- Le plan de lancement
- L'argumentaire
- La relation aux partenaires commerciaux
- Le référencement

Maîtriser les options de commercialisation des livres parus

- Les différents modes de remise en vente, de mobilisation du fonds
- Construire des opérations commerciales adaptées

Organiser sa relation avec les libraires

- Pérenniser les relations
- Les outils de la fidélisation
- Les bonnes pratiques

Convaincre

- Que vendre à qui ?
- L'entretien de vente
- Les basiques de la vente

MODALITÉS D'ÉVALUATION

A l'issue de la formation, le projet commercial et marketing de chaque participant sera le support de l'évaluation.

Renseignements et inscriptions auprès de Mathilde Rimaud

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

