

CATALOGUE 2023 Nos formations et accompagnements





À PROPOS...

QUELLE EST LA SPÉCIFICITÉ DE BOOK CONSEIL ?

L'Organisme de Formation Book Conseil

Book Conseil est né de l'envie de proposer aux professionnels de la librairie et du livre, des formations qui prennent en compte l'évolution constante de l'univers du livre et qui se déclinent en un véritable accompagnement.

Forts de leur expérience, de leur personnalité et de leur savoir, Xavier et Michel Deshors ont créé, en 2012, la société Book Conseil, un organisme de formation à taille humaine, doublé à un accompagnement efficace des porteurs de projets.

Attentifs à l'expertise et à la qualité de la transmission, ils privilégient le haut niveau de la formation et de ceux qui la dispensent, comme le sérieux de la relation et du suivi des apprenants. C'est pourquoi ils prennent le temps d'écouter le projet de chaque porteur, de bien comprendre sa personnalité afin de proposer une formation, un coaching ou un accompagnement qui soient pertinents et qui apportent une pleine satisfaction.

C'est cette relation de proximité qui a permis, au fil des ans, de développer un véritable réseau de partage et d'entraide.

QUI SOMMES NOUS ?

Les fondateurs de Book Conseil



Xavier Deshors, co-fondateur et directeur, est passionné par le contact humain, la fonction commerciale et le livre. Il s'est donc naturellement orienté vers la diffusion, qui lie les différents intervenants les uns aux autres. Après avoir sillonné la France et de nombreux pays étrangers, il pose ses valises et fonde BOOK CONSEIL en 2012, en s'attachant à valoriser les différents acteurs du livre.

« Le Livre est un lien entre les gens, c'est un passeur de mots, de sens et, aussi, une ouverture vers le dialogue, c'est un moteur pour le développement de chacun ».

Xavier Deshors - Directeur et co-fondateur



Michel Deshors, co-fondateur et responsable de la formation et du conseil, est un expert de la création et du développement de la librairie. Il a commencé sa carrière en implantant des rayons livres dans des grandes surfaces spécialisées, puis a occupé des postes de direction dans de prestigieuses librairies : Gilbert Jeune, Gibert Joseph, Univers du Livre et Privat... Il a également dirigé les 30 Librairies de France en Côte d'Ivoire.

« L'auteur, l'éditeur, le diffuseur puis le libraire constituent la fantastique chaine du livre, ou plutôt la chaîne de millions de livres qui s'invitent chez des millions de lecteurs. Le libraire est ce maillon essentiel qui lie le livre au lecteur ; il est la bonne parole, le conseil et le référent. Mais il est aussi un Monsieur Loyal qui anime, fait vivre, conseille et commerce, en même temps qu'il est un ministre des finances qui gère et surveille ses stocks et la bonne santé de son rayon ou de son entreprise. C'est cela un libraire moderne et c'est cela que nous voulons transmettre ».

Michel Deshors - Responsable de la formation et co-fondateur

L'ÉOUIPE

Nos formateurs spécialisés dans les métiers de la librairie et du livre

L'équipe de Book Conseil est composée d'une vingtaine de formateurs. Ce sont tous des professionnels en activité. Ils ont été choisis pour leur capacité à transmettre leur passion pour le livre en s'appuyant sur de solides connaissances du métier et de son actualité. Tous ont un lien avec la librairie, même lorsque sont abordées, en formation, des thématiques transversales.



Benjamin Cornet

Formateur

Fondateur de la librairie Les Mots et Les Choses à Boulogne Billancourt.

Formations dispensées

- · La chaîne du livre.
- Les assortiments.
- Les autres produits.
- L'ouverture de compte.



Michel Deshors

Responsable pôle formations & conseils et formateur

Ancien directeur de librairies et de groupements de librairies.

Formations dispensées

- Gestion des stocks et des flux.
- Gestion financière.
- Business plan.
- Étude de Marché.
- Activités et marges complémentaires



Nathalie Iris

Formatrice

Propriétaire des libraires Mots en marge à La Garenne Colombe et Mots à la ligne à Courbevoie.

Présidente du Prix des libraires.

Formations dispensées

- Optimisation des rayons Littérature.
- Optimisation des rayons Sciences humaines.
- · Les animations en librairie.



Charlotte Parouty

Formatrice

25 ans d'expérience en librairie à différents postes : libraire et responsable librairie.

Formations dispensées

- Optimisation rayons Jeunesse et Parascolaire.
- · Animations commerciales.
- · Animations évènementielles.



Antoine Bonnet

Formateur

Propriétaire de la Librairie *Michel* à Fontainebleau, administrateur du Prix des Libraires.

Formations dispensées

- Aménagement et merchandising commercial.
- Aménagement de l'espace commercial.



Alex Billard

Coordinateur pédagogique et formateur

Ancien propriétaire de librairie et responsable de centre de profits. Coordinateur pédagogique Book Conseil.

Formations dispensées

- · Librairie et territoire.
- · Gestion des stocks et des flux.



Nathalie Hegron Formatrice

Fondatrice de la librairie Les Mots et Les Choses à Boulogne Billancourt.

Formations dispensées

- Communication digitale.
- Newslette.r



Catherine Marin Pestel

Formatrice

Ancienne propriétaire de librairie.

Formations dispensées

- Optimisation des rayons.
- Vie pratique et Beaux arts.
- Café Littéraire.



Jessica Viaud

Formatrice

Fondatrice de la librairie

Les Fringales Littéraires aux Herbiers et créatrice de podcast littéraires.

Formations dispensées

- Parcours chef d'entreprise librairie.
- Optimisation du rayon Littérature.



Pierre Julien Cledat

Formateur

Propriétaire de la librairie Les Funambules.

Formations dispensées

• Optimisation de l'offre BD, Manga, Comics.



Hervé Adamczyk

Formateur

Commercial pour des éditeurs et des diffuseurs depuis 17 ans.

Formations dispensées

- · Relations fournisseurs.
- Négociations commerciales.



Pascal Pannetier

Formateur

Responsable des achats et des ventes de la librairie du BHV Hôtel de Ville.

Formations dispensées

- Aménagement et merchandising commercial.
- Aménagement de l'espace commercial.



Thierry CaronFormateur

Fondateur du cabinet Norma expertises comptables.

Formations dispensées

- · Comptabilité.
- · Statut d'entreprise.



Charline CorbelFormatrice

Fondatricre de la librairie *Les Chartrons* à Bordeaux.

Formations dispensées

· Animations et évènements.



Eva Monico Formatrice

Graphiste et webdesigner au sein de l'agence Mamout et co-fondatrice du studio de création et d'édition Studio Megalo.

Formations dispensées

• Librairie e-commerce : créer son site internet.



Élodie Bonnafoux

Formatrice

Propriétaire de la librairie *Arcanes* à Chateauroux.

Formations dispensées

· Animations et évènements.



Bruno Goffi

Formateur Éditeur

Formations dispensées

· La chaine du livre.



CHRISTIAN RUBIELLA

Formateur

Fondateur de la Librairie *Promenade au phare* à Agde, auteur et concepteur de jeux, ancien responsable de centre culturel et médiathèque.

Formations dispensées

- Marchés Publics
- Jeux & Loisirs.



Anaïs Daniel

Formatrice

10 ans d'expériences au service du livre.

Formations dispensées

• Les littératures de l'imaginaire.



Magali Zebik

Coordinatrice formation au sein de Book Conseil.



PARCOURS DE PERFECTIONNEMENT

CES FORMATIONS S'ADRESSENT AUX CRÉATEURS OU REPRENEURS, LIBRAIRES SALARIÉS ENVISAGEANT L'ENTREPRENARIAT, SALARIÉS EN RÉORIENTATION PROFESSIONNELLE, LIBRAIRES DÉBUTANTS, ÉTUDIANTS ISSU D'UN CURSUS LIÉ AU DOMAINE SOUHAITANT S'ORIENTER VERS LE MÉTIER DE LIBRAIRE.

ELLES SONT DISPENSÉES EN DISTANCIEL VIA NOTRE PLATEFORME SPÉCIALISÉE, AINSI QU'EN PRÉSENTIEL DANS NOS LOCAUX À BOULOGNE-BILLANCOURT ET PEUVENT S'ÉTENDRE SUR PLUSIEURS JOURS.

INTERACTIVES, APPUYÉES SUR DES ÉTUDES DE CAS CONCRÈTES, ELLES SONT TRÈS EFFICACES POUR LA DÉCOUVERTE DU MÉTIER ET LA CRÉATION D'UNE LIBRAIRIE AVEC UN OBJECTIF DE RÉUSSITE ET DE PÉRENNITÉ.

BOOK |



PUBLICS CONCERNÉS:

- PORTEURS DE PROJETS.
- PERSONNES EN RÉORIENTATION.
- LIBRAIRES DÉBUTANTS.

DURÉE: 60 HEURES - 100% FOAD

COÛT: 2 490 EUROS TTC

PÉRIODE D'APPLICATION En entreprise minimum à prévoir : 70 heures

MOYENS PÉDAGOGIQUES:

- FORMATION À DISTANCE (FOAD)
- SUPPORTS VIDÉO. DIAPORAMA.
- MISE EN SITUATION. ÉVALUATION.

ATTESTATION DE FORMATION:

ATTESTATION DE FORMATION, ATTESTATION D'ÉVALUATION DES ACQUIS.

ACCOMPAGNEMENT COMPLÉMENTAIRE POSSIBLE SELON BESOIN

PARCOURS FORMATION

JE DEVIENS LIBRAIRE

OBJECTIFS DE LA FORMATION:

- → DÉCOUVRIR LES BASES DU MÉTIER DE LIBRAIRE ET L'ORGANISATION DU LIVRE.
- MAÎTRISER L'OFFRE EN LIBRAIRIE.
- COMPRENDRE LES ENJEUX DE LA COMMUNICATION.
- RÉALISER ET OPTIMISER LA VENTE DE LIVRE.
- MAÎTRISFR SFS RFI ATIONS FOURNISSFURS
- ANIMER SA LIBRAIRIE.
- MAÎTRISFR LA GESTION DES FLUX ET DES STOCKS.

DÉROULÉ DE LA FORMATION:

- La chaîne du livre : de l'auteur au libraire.
- Rayons, spécificités, tendances: Littérature, Sciences Humaines, Beaux-arts, Vie pratique, Jeunesse, BD, Manga, Comics.
- Les produits complémentaires en librairie.
- Les assortiments en librairie.
- Les relations fournisseurs et négociations.
- La gestion des flux et des stocks.
- La librairie et son territoire.
- Les indicateurs de gestion.
- L'animation commerciale, merchandising, les vitrines.
- De la relation clientèle à la vente
- Les animations, les évènements en librairie.
- Communication digitale.

BOOK |



PUBLICS CONCERNÉS:

• LIBRAIRES ENVISAGEANT LA REPRISE OU LA CRÉATION D'UNE LIBRAIRIE.

DURÉE: 35 HFURES - 100% FOAD

COÛT: 1 490 FUROS TTC

PÉRIODE D'APPLICATION EN ENTREPRISE MINIMUM À PRÉVOIR : 70 HEURES

MOYENS PÉDAGOGIQUES:

- FORMATION À DISTANCE (FOAD)
- SUPPORTS VIDÉO, DIAPORAMA.
- MISE EN SITUATION. ÉVALUATION.

ATTESTATION DE FORMATION:

ATTESTATION DE FORMATION, ATTESTATION D'ÉVALUATION DES ACQUIS.

ACCOMPAGNEMENT COMPLÉMENTAIRE POSSIBLE SELON BESOIN

PARCOURS FORMATION

MA CRÉATION DE LIBRAIRIE

OBJECTIFS DE LA FORMATION:

- → IDENTIFIER LES MISSIONS DU LIBRAIRE / CHEF D'ENTREPRISE.
- ÉVALUER LA FAISABILITÉ DU PROJET.
- → ASSIMILER LES MÉCANISMES DE CONSTRUCTION DU RUSINESS PLAN.
- → DÉFINIR LES GRANDES LIGNES D'UN AMÉNAGEMENT D'ESPACE COMMERCIAL.
- → PRÉPARER DES RDV FOURNISSEURS ET NÉGOCIER DES OUVERTURES DE COMPTE.
- EXAMINER LES MÉCANISMES DE GESTION ET DE COMPTABILITÉ.
- CONCEVOIR DES TABLEAUX DE BORD.
- APPRÉHENDER LES DIFFÉRENTS ÉLÉMENTS DE LA LOGISTIQUE FN LIBRAIRIE.
- → ÉTABLIR UN RÉTRO PLANNING DES TÂCHES À RÉALISER (QUOTIDIENNES, HEBDOMADAIRES, MENSUELLES).

DÉROULÉ DE LA FORMATION:

- Libraire « chef d'entreprise » (métier/environnement).
- Étude de marché.
- Aménagement d'un espace commercial.
- Relations fournisseurs (ouverture de compte et négociations).
- Les activités complémentaires (marges et rentabilité).
- L'environnement juridique du chef d'entreprise.
- Comptabilité, gestion et droit social.
- Business plan.
- Appréhender les dossiers de financements (subvention, prêt...).
- Les indicateurs de gestion.
- Transport et logistique (les relations entre la librairie et la « chaine » du transport).
- Organisation du temps de travail en librairie (planifier les missions professionnelles avec un objectif d'efficience).



PUBLICS CONCERNÉS:

- PORTEURS DE PROJETS.
- PERSONNES EN RÉORIENTATION.
- SALARIÉS ENVISAGEANT
- I'FNTRFPRFNARIAT.

DURÉE: 95 HEURES 100% FOAD

COÛT: 3 900 EUROS TTC

PÉRIODE D'APPLICATION EN ENTREPRISE Minimum à prévoir :

70 HFURES

PARCOURS FORMATION

JE CRÉE, JE REPRENDS UNE LIBRAIRIE

OBJECTIFS DE LA FORMATION:

- → ÉTUDIER LA FAISABILITÉ DU PROJET D'ENTREPRISE.
- DÉCOUVRIR LES BASES DU MÉTIER DE LIBRAIRE ET L'ORGANISATION DU LIVRE.
- COMPRENDRE ET CONSTRUIRE SON OFFRE.
- COMPRENDRE LES ENJEUX DE LA COMMUNICATION.
- RÉALISER ET OPTIMISER LA VENTE DE LIVRES.
- MAÎTRISFR SFS RFI ATIONS FOURNISSFURS.
- MAÎTRISER LA GESTION DES FLUX ET DES STOCKS.
- ORGANISER ET AMÉNAGER SA LIBRAIRIE.
- → APPRÉHENDER LES DIFFÉRENTS ÉLÉMENTS DE LA LOGISTIQUE EN LIBRAIRIE.
- → ÉTABLIR UN RÉTRO PLANNING DES TÂCHES À RÉALISER (QUOTIDIENNES, HEBDOMADAIRES, MENSUELLES).

PLAN:

I/ FORMATION JE DEVIENS LIBRAIRE

- La chaine du livre : de l'auteur au libraire.
- Rayons, spécifiés tendances : Littérature, Sciences Humaines, Beaux-arts, Vie pratique, Jeunesse, BD, Manga, Comics.
- Les produits complémentaires en librairie.
- Les assortiments en librairie.
- Les relations fournisseurs et négociations.
- La gestion des flux et des stocks.
- La librairie et son territoire.
- Les indicateurs de gestion.
- L'animation commerciale, merchandising, les vitrines.
- De la relation clientèle à la vente.
- Les animations. les évènements en librairie.
- Communication digitale.



II/ FORMATION MA CRÉATION D'ENTREPRISE

- Libraire « chef d'entreprise » (métier/environnement).
- Étude de marché.
- Aménagement d'un espace commercial.
- Relations fournisseurs (ouverture de compte et négociations).
- Les activités complémentaires (marges et rentabilité).
- L'environnement juridique du chef d'entreprise.
- Comptabilité, gestion et droit social.
- Business plan.
- Appréhender les dossiers de financements (subventions, prêts...).
- Les indicateurs de gestion.
- Transport et logistique (les relations entre la librairie et la « chaine » du transport).
- Organisation du temps de travail en librairie (planifier les missions professionnelles avec un objectif d'efficience).

MOYENS PÉDAGOGIQUES:

- FORMATION À DISTANCE (FOAD)
- SUPPORTS VIDÉO, DIAPORAMA,
- MISE EN SITUATION, ÉVALUATION.

ATTESTATION DE FORMATION : ATTESTATION DE FORMATION,

ATTESTATION DE FORMATION, ATTESTATION D'ÉVALUATION DES ACQUIS.

ACCOMPAGNEMENT COMPLÉMENTAIRE POSSIBLE SELON BESOIN

Dans le cadre de la formation « Je crée, je reprends une librairie », nous sommes ravis de vous offrir un abonnement à Livres Hebdo - Libraires 500, spécialement créé pour les nouvelles librairies et les librairies indépendantes dont le CA livre annuel est majoritaire et inférieur à 500 K €.





AMÉNAGEMENT, MERCHANDISING ET ANIMATION

OBJECTIFS DE LA FORMATION:

- CONCEVOIR UNE IMPLANTATION COHÉRENTE ET ATTRACTIVE.
- → OPTIMISER LA DÉMARCHE D'ACHAT DU CLIENT ET FAVORISER LA VENTE-CONSEIL.
- → DÉVELOPPER LA LIBRAIRIE COMME LIEU COMMERCIAL D'ÉCHANGES, DE RENCONTRES.

PUBLICS CONCERNÉS:

- VENDEURS.
- ADJOINTS LIBRAIRIES.
- CONSEILLERS DE VENTE,
- PORTEURS DE PROJETS.

DURÉE: 1 JOUR (6 HEURES)

COÛT: 320 EUROS TTC

PÉRIODE D'APPLICATION EN ENTREPRISE MINIMUM À PRÉVOIR : 70 HEURES

MOYENS PÉDAGOGIQUES :

- SUPPORTS VIDÉO...
- MISE EN SITUATION. ÉVALUATION.

ATTESTATION DE FORMATION :

ATTESTATION DE FORMATION, ATTESTATION D'ÉVALUATION DES ACQUIS.

DÉROULÉ DE LA FORMATION:

Les cinq points clés de la conception

- Définir une identité, expression des valeurs fondamentales du magasin.
- Créer un espace, une ambiance favorable au commerce.
- Implanter l'offre et permettre la circulation, le flux client.
- Rendre l'organisation de l'offre visible et accessible par une signalétique lisible.
- Adapter le mobilier aux différentes présentations de l'offre.

La nécessité du Libre-Service

- Le merchandising afin de répondre à l'une des attentes du client.
- Les typologies de présentation visuelle.
- Les règles d'utilisation des techniques.

Les animations au service du projet

- Proposer des actions commerciales.
- Élaborer un programme d'événements culturels.
- Développer des partenariats.





FORMATIONS À LA CARTE OU FORMATIONS MODULAIRES

CES FORMATIONS S'ADRESSENT AUX CRÉATEURS OU REPRENEURS, LIBRAIRES EXPERIMEN-TÉS, LIBRAIRES SALARIÉS ENVISAGEANT L'ENTREPRENARIAT, SALARIÉS EN RÉORIENTATION PROFESSIONNELLE, LIBRAIRES DÉBUTANTS, ÉTUDIANTS ISSUS D'UN CURSUS LIÉ AU DO-MAINE SOUHAITANT S'ORIENTER VERS LE MÉTIER DE LIBRAIRE.

ELLES SONT DISPENSÉES EN DISTANCIEL VIA NOTRE PLATEFORME SPÉCIALISÉE, AINSI QU'EN PRÉSENTIEL DANS NOS LOCAUX À BOULOGNE-BILLANCOURT ET PEUVENT S'ÉTENDRE SUR PLUSIEURS JOURS.

INTERACTIVES, APPUYÉES SUR DES ÉTUDES DE CAS CONCRÈTES, ELLES SONT TRÈS EFFI-CACES POUR LA DÉCOUVERTE DU MÉTIER ET LA CRÉATION D'UNE LIBRAIRIE AVEC UN OBJECTIF DE RÉUSSITE ET DE PÉRENNITÉ.

POUR TOUTES NOS FORMATIONS:

PRÉREQUIS: ABSENCE DE PRÉREQUIS

DÉLAI D'ACCÈS: 30 JOURS - MINIMUM 4 INSCRITS

MODALITÉS D'ÉVALUATION: À PARTIR DE CAS PRATIQUES RÉPONDANT

AUX COMPÉTENCES MÉTIERS (MISE EN SITUATION) + QUIZ

ACCESSIBILITÉ :

• EN PRÉSENTIEL : UTILISATION DE LOCAUX RÉPONDANT AUX OBLIGATIONS PMR

• EN DISTANCIEL : PLATEFORME LMS

EN SITUATION DE HANDICAP, NOUS VOUS ORIENTONS VERS LES STRUCTURES SPÉCIALISÉES DE VOTRE RÉGION







RELATION ET NÉGOCIATION FOURNISSEUR

OBJECTIFS DE LA FORMATION:

- → CONNAÎTRE ET COMPRENDRE LES MÉTHODES COMMERCIALES DES FORCES DE VENTE.
- → PRÉPARER LE RENDEZ-VOUS COMMERCIAL ET COLLABORER AVEC LES FORCES DE VENTE.
- → NÉGOCIER ET PILOTER SES FLUX.

PUBLICS CONCERNÉS:

- LIBRAIRES
- CRÉATEURS D'ENTREPRISE
- RESPONSABLES DES VENTES
- RESPONSABLES RAYONS
- DIRECTFURS

DURÉE: 6 HEURES 100% FOAD

+ ACCOMPAGNEMENT COMPLÉMENTAIRE POSSIBLE SELON BESOIN.

COÛT: 320 EUROS TTC

MOYENS PÉDAGOGIQUES:

FORMATION À DISTANCE (FOAD) SUPPORTS VIDÉO, DIAPORAMA, MISE EN SITUATION, ÉVALUATION.

ATTESTATION DE FORMATION

PRÉREQUIS :

ABSENCE DE PRÉREQUIS

DÉLAI D'ACCÈS :

30 JOURS - MINIMUM 4 INSCRITS

DÉROULÉ DE LA FORMATION:

Présentation du domaine du livre ; gros plan sur la loi Lang

- La loi Lang : impacts et conséquences.
- Les acteurs de la chaîne du livre (auteurs, éditeurs, diffuseurs, distributeurs, libraires, clients).

Découverte des forces de vente et des commerciaux

- Les moyens commerciaux des diffuseurs.
- Le représentant : organisation du travail, rémunération, techniques commerciales.

La négociation et les conditions générales de vente

- Les taux de remise : fixes et complémentaires.
- Négocier (implantation, réassort et retours, les négociations annuelles).
- Améliorer sa marge par la maîtrise des flux.

La méthodologie de collaboration

- La préparation du rendez-vous commercial.
- La mise en place des « règles » de la collaboration commerciale.
- La construction d'outils de pilotage des budgets d'achats.





LA GESTION DES FLUX ET DES STOCKS

OBJECTIFS DE LA FORMATION:

- MAÎTRISFR LES INDICATEURS DE GESTION ET DE PERFORMANCE.
- → OPTIMISER SES ACHATS. SES RETOURS AU QUOTIDIEN.
- → CONSTRUIRE ET ANALYSER LES TABLEAUX DE BORD.

PUBLICS CONCERNÉS:

- LIBRAIRES
- CRÉATEURS D'ENTREPRISE
- RESPONSABLES RAYONS
- RESPONSABLES ESPACES DE VENTES

DURÉE: 6 HEURES 100% FOAD

+ ACCOMPAGNEMENT COMPLÉMENTAIRE POSSIBLE SELON BESOIN.

COÛT: 320 EUROS TTC

MOYENS PÉDAGOGIQUES:

FORMATION À DISTANCE (FOAD) SUPPORTS VIDÉO, DIAPORAMA, MISE EN SITUATION. ÉVALUATION.

ATTESTATION DE FORMATION

PRÉREQUIS:

ABSENCE DE PRÉREQUIS

DÉLAI D'ACCÈS :

30 JOURS - MINIMUM 4 INSCRITS

DÉROULÉ DE LA FORMATION:

Les indicateurs de gestion au service du développement du CA et de performance économique

- Les différents indicateurs.
- Contrôle et suivi.

Les achats

- Les différents types d'achat.
- Le budget d'achat.

Les retours

- Législation, une particularité.
- Organisation.

L'inventaire

- Obligations.
- Méthodologie.

Les tableaux de bord





PUBLICS CONCERNÉS:

- LIBRAIRES
- FUTURS LIBRAIRES
- RESPONSABLE RAYON
- RESPONSABLE DE LIBRAIRIE

DURÉE: 3 HEURES 100% FOAD

COÛT: 220 EUROS TTC

MOYENS PÉDAGOGIQUES : SUPPORTS VIDÉO. DIAPORAMA.

SUPPORTS VIDEO, DIAPORAMA, MISE EN SITUATION. ÉVALUATION.

ATTESTATION DE FORMATION

PRÉREQUIS:

ABSENCE DE PRÉREQUIS

DÉLAI D'ACCÈS :

30 JOURS - MINIMUM 4 INSCRITS

ORGANISATION DU TRAVAIL AU SEIN DE SA LIBRAIRIE

OBJECTIFS DE LA FORMATION:

- ORGANISER SA JOURNÉE POUR MAÎTRISER LA MULTIPLICITÉ DES TÂCHES EN LIBRAIRIE.
- → COMBINER LA BONNE TENUE DU COMMERCE ET L'ACCUEIL CLIENT.
- → VEILLER À L'ENVIRONNEMENT DU TRAVAIL POUR LE CONFORT DES LIBRAIRES.

DÉROULÉ DE LA FORMATION:

Une journée en librairie

- Établir une journée type dans le magasin et évaluer le temps imparti à chaque tâche.
- Mesurer la compatibilité de certaines tâches avec l'accueil client
- Accueillir le transporteur : contrôler la livraison des cartons arrivant et soumettre ceux à enlever (les retours).
- Organiser le travail de réception du réassort et de la nouveauté.
- Préparer les caisses : fond de caisse, comptabilité, remise en banques.
- Mise en place préalable à l'ouverture du magasin : ménage, vérifier la tenue générale de la librairie, sortie des tables, présentoirs et autres PLV. ponctualité.
- Accueillir les clients.
- Contrôler son agenda: planning du jour, RDV représentants et arrivée des offices importantes.
- Lire le journal des ventes, réassortir les tables et les présentoirs.
- Traiter ses mails et veiller à l'actualité éditoriale (meilleures ventes, chaîne du livre, presse spécialisée).
- Organiser ses mises en place de nouveautés, le rangement du réassort.



- Programmer ses campagnes de retours.
- Temporiser les décisions de réassort et ses envoisinformatisés.
- Anticiper et organiser la fermeture du magasin.

Combiner sa présence physique en librairie et ses obligations extérieures

- Maintenir une présence continue d'un libraire sur les heures d'ouvertures commerciales du magasin.
- Organiser les rendez-vous extérieurs : remise et rdv banque, partenariats culturels divers.
- Planifier les fermetures, les heures de déjeuner, pause et présence en magasin : ne pas s'oublier, ne pas oublier ses clients.
- Gérer la comptabilité : à quel moment ? dans quel lieu ?
- Gérer les emplois du temps des employés: vacances, récupérations, heures supplémentaires, pauses.

Le magasin : un outil et un lieu de travail

- Anticiper, commander et réceptionner les achats généraux : scotch, cartons, papiers cadeaux, rouleaux de caisse, sacs client et autre matériel de fonctionnement général.
- Organiser la temporalité des vitrines en fonction des actualités.
- Veiller aux éventuels travaux, à la détérioration globale et aux règles de sécurités ERP.
- Gérer et sortir les poubelles en accord avec la mairie.
 Réflexion autour de la réduction des déchets globaux de la librairie.
- Veiller à la qualité de vie au travail pour les libraires : l'espace privé (toilette et cuisine) et l'environnement de travail : les outils de manutentions du libraires, l'informatique, la téléphonie, l'ergonomie des postes de travail.





LA LIBRAIRIE ET SON TERRITOIRE

OBJECTIFS DE LA FORMATION:

- → IDENTIFIER ET DÉMARCHER LES ACTEURS CULTURELS LOCAUX.
- → ASSIMILER LES MODALITÉS D'ACHATS DES COLLECTIVITÉS TERRITORIALES.
- → DÉVELOPPER UN CHIFFRE D'AFFAIRES COMPLÉMENTAIRE.

PUBLICS CONCERNÉS:

- LIBRAIRES
- CRÉATEURS D'ENTREPRISE
- RESPONSABLES RAYONS
- RESPONSABLES ESPACES DE VENTES.

DURÉE: 6 HEURES 100% FOAD

+ ACCOMPAGNEMENT COMPLÉMENTAIRE POSSIBLE SELON BESOIN.

COÛT: 320 EUROS TTC

MOYENS PÉDAGOGIQUES:

FORMATION À DISTANCE (FOAD) SUPPORTS VIDÉO, DIAPORAMA, MISE EN SITUATION, ÉVALUATION.

ATTESTATION DE FORMATION

PRÉREQUIS:

ABSENCE DE PRÉREQUIS

DÉLAI D'ACCÈS:

30 JOURS - MINIMUM 4 INSCRITS

DÉROULÉ DE LA FORMATION:

Les différents acteurs culturels et économiques locaux

- Les établissements scolaires et les remises autorisées.
- Les partenaires culturels locaux et l'approche « commerciale ».
- Le tissu socio-économique et les possibilités de développement (associations, salons, comités d'entreprises).

Les différents types de marchés publics

- L'accès aux marchés publics.
- L'accord cadre et l'allotissement, les marchés à procédure adaptée.
- La rédaction du marché public, le cahier des charges, la facturation.
- La gestion des conflits.
- Les leviers de motivation et la formation de ses collaborateurs.

Les « plus et les moins » du développement de ces marchés

- La réalisation d'un chiffre d'affaires complémentaire.
- Des conditions commerciales avantageuses...
 mais un impact sur la marge globale.
- Le libraire, un professionnel de la diffusion culturelle : étude de son impact sur la communication ; la fidélisation.
- Des marchés nécessitant une organisation efficiente.









DE LA RELATION CLIENT À LA VENTE

OBJECTIFS DE LA FORMATION:

- → CRÉFR UN CLIMAT FAVORABLE À LA VENTE.
- → DÉTERMINER LES BESOINS DU CLIENT ET APPORTER UNE RÉPONSE.
- → ASSURER LE SUIVI DE LA RELATION AVEC LE CLIENT.

PUBLICS CONCERNÉS:

- LIBRAIRES
- CRÉATEURS D'ENTREPRISE
- RESPONSABLES DES VENTES

DURÉE: 6 HEURES 100% FOAD

+ ACCOMPAGNEMENT COMPLÉMENTAIRE POSSIBLE SELON BESOIN.

COÛT: 320 EUROS TTC

MOYENS PÉDAGOGIQUES:

FORMATION À DISTANCE (FOAD) SUPPORTS VIDÉO, DIAPORAMA, MISE EN SITUATION, ÉVALUATION.

ATTESTATION DE FORMATION

PRÉREQUIS:

ABSENCE DE PRÉREQUIS

DÉLAI D'ACCÈS:

30 JOURS - MINIMUM 4 INSCRITS

DÉROULÉ DE LA FORMATION:

Les motivations d'achat

- Le processus et la motivation d'achat.
- Les motivations du consommateur.

Les attitudes de communications

- Les 5 étapes.

La fidélisation

- Pourquoi fidéliser.
- Source de développements du CA.
- La carte de fidélité.
- La conquête de nouveaux clients.







LES PRODUITS COMPLÉMENTAIRES EN LIBRAIRIE

OBJECTIFS DE LA FORMATION:

- → COMPRENDRE LA NÉCESSITÉ DE PROPOSER UNE OFFRE COMPLÉMENTAIRE AUX LIVRES.
- → IDENTIFIER LES CATÉGORIES DE PRODUITS, LES PRINCIPAUX FOURNISSEURS.
- → MESURER LES IMPACTS COMMERCIAUX ET FINANCIERS DE CETTE DIVERSIFICATION

PUBLICS CONCERNÉS:

- LIBRAIRES
- CRÉATEURS D'ENTREPRISE
- RESPONSABLES DES VENTES
- GESTIONNAIRES

DURÉE: 6 HEURES 100% FOAD

+ ACCOMPAGNEMENT COMPLÉMENTAIRE POSSIBLE SELON BESOIN.

COÛT: 320 EUROS TTC

MOYENS PÉDAGOGIQUES:

FORMATION À DISTANCE (FOAD) SUPPORTS VIDÉO, DIAPORAMA, MISE EN SITUATION, ÉVALUATION.

ATTESTATION DE FORMATION

PRÉREQUIS:

ABSENCE DE PRÉREQUIS

DÉLAI D'ACCÈS:

30 JOURS - MINIMUM 4 INSCRITS

DÉROULÉ DE LA FORMATION:

Pourquoi vendre des produits complémentaires

- Valeur économique.
- Valeur commerciale.
- Valeur culturelle.

Les produits complémentaires

- Les différentes catégories.
- La rentabilité.

Comment acheter et avec quels objectifs

- Les préreguis avant d'acheter.
- Les recommandations.

Les mettre en valeur

- La place et le mobilier.
- La présentation.







PUBLICS CONCERNÉS :

- LIBRAIRES
- FUTURS LIBRAIRES
- RESPONSABLE RAYON
- RESPONSABLE DE LIBRAIRIE

DURÉE: 6 HEURES 100% FOAD.

COÛT: 320 EUROS TTC

MOYENS PÉDAGOGIQUES:

FORMATION À DISTANCE (FOAD) SUPPORTS VIDÉO, DIAPORAMA, MISE EN SITUATION, ÉVALUATION.

ATTESTATION DE FORMATION

PRÉREQUIS:

ABSENCE DE PRÉREQUIS

DÉLAI D'ACCÈS :

30 JOURS - MINIMUM 4 INSCRITS

LE LIVRE AUDIO EN LIBRAIRIE

OBJECTIFS DE LA FORMATION:

- → APPRÉHENDER ET COMPRENDRE UN MARCHÉ EN PLEINE ÉBULLITION.
- → CONNAÎTRE L'ÉCOSYSTÈME ET LES USAGES DU LIVRE AUDIO SELON LES AUDITEURS.
- → MAÎTRISER L'OFFRE ÉDITORIALE DES LIVRES AUDIO : DES CATALOGIES ADUITE ET JEUNESSE
- → VALORISER SON OFFRE : UN DISCOURS ET DES MISES EN PLACE INNOVANTES.

DÉROULÉ DE LA FORMATION:

Les différents formats du livre audio

- Livres audio physiques en librairie : définition et fonctionnement.
- Livres audio numériques : entre streaming et plateformes spécialisées.
- Livres audio pour la Jeunesse : des supports facilitant l'autonomie d'écoute.

L'offre et le public

- L'offre éditoriale adulte à travers les catalogues : pluridisciplinaire, variée, ouverte et exigeante.
- Écouter des histoires : le boom du livre lu en jeunesse depuis 30 ans.
- Les Prix : Ginko, Grand Prix du Livre Audio, Audiolib.
- Les usages du livre audio. Un renouvellement des habitudes de lecture : sur place ou à emporter.

L'écosystème du livre audio

- Découvrir les coulisses du livre audio : apporter une autre dimension au texte.
- L'association La Plume de paon : initiatives au développement du livre audio.
- Valoriser le livre audio en librairie : des animations, muscler son argumentaire et ses mises en place.
- Le marché du livre audio à l'heure du numérique : un secteur en demande aux perspectives florissantes.







PUBLICS CONCERNÉS:

- LIBRAIRES ET FUTURS LIBRAIRES
- RESPONSABLES DE RAYON
- RESPONSABLES DE LIBRAIRIE

DURÉE : SUR 2 JOURS / 2X6 HEURES

COÛT: 590 EUROS TTC

MOYENS PÉDAGOGIQUES :

SUPPORTS VIDÉO, DIAPORAMA, MISE EN SITUATION. ÉVALUATION.

ATTESTATION DE FORMATION

PRÉREQUIS :

ABSENCE DE PRÉREQUIS

DÉLAI D'ACCÈS :

30 JOURS - MINIMUM 4 INSCRITS

POURQUOI, POUR QUI, ET COMMENT?

LE JEU EN LIBRAIRIE

DÉROULÉ DE LA FORMATION JOUR 1 / MATINÉE :

Présentations, tour de table

Qu'est-ce que le jeu de société ?

- Tentative de définition en groupe.

Le marché du jeu en France

- Le premier marché mondial depuis peu.
- L'influence d'un distributeur majeur : Asmodée.
- L'arrivée du groupe Hachette.

Qui sont les joueurs?

- Portrait-type du joueur.
- Des ieux pour tous?

Livres et jeux, quels liens et quelles différences?

 Retour sur la définition et réflexion sur la place du jeu dans les librairies.

DÉROULÉ DE LA FORMATION JOUR 1 / APRÈS-MIDI:

Les différentes catégories de jeux

- Les différentes possibilités de catégoriser.
- Le jeu pour enfants.
- Le jeu pour « casual » gamers, et le party-game.
- Le jeu intermédiaire ou le « familial + ».
- Le ieu expert.

Qu'est ce qu'une mécanique de jeu?

- La définition d'une mécanique.
- Des exemples de mécaniques / terminologie.
- Les maîtriser pour conseiller.



<u>DÉROULÉ DE LA FORMATION</u> JOUR 2 / MATINÉE :

La grande difficulté de l'accès au jeu

- La règle du jeu et sa compréhension : un frein.
- Exercice pratique : formuler une règle.

Le rôle du chargé de rayon

- La relation avec le représentant.
- La gestion du stock en achat ferme.
- La pratique nécessaire.

La médiation autour du jeu

- L'explication de règles (jusqu'où et pour quels types de jeux ?).
- La mise en valeur du jeu.
- Les possibilité de médiations numérique.

DÉROULÉ DE LA FORMATION JOUR 2 / APRÈS-MIDI :

L'étendue du rayon

- Comment évaluer le stock à prévoir en fonction. de ce qu'on attend de l'intégration.

Fixer le prix boutique

- La fourchette importante qu'il est possible de pratiquer.
- La prise en compte de l'environnement.
- La prise en compte du service « plus ».

Quelques classiques du jeu de société moderne et des pépites

- Pour les enfants.
- Pour les casuals
- Pour les Intermédiaires.
- Pour les gamers.

La veille numérique

- Les sites à consulter.
- Les chaînes Youtube à parcourir.





LES ANIMATIONS COMMERCIALES ET ÉVÈNEMENTIELLES

OBJECTIFS DE LA FORMATION:

- → IDENTIFIER LES DIFFÉRENTS TYPES D'ANIMATION EN RELATION AVEC I A LIBRAIRIE.
- PROPOSER ET CONCEVOIR DES ANIMATIONS ÉDITORIALES ET ÉVÈNEMENTIELLES.
- RÉALISER UN BILAN DES OPÉRATIONS D'ANIMATIONS COMMERCIALES ET ÉVÈNEMENTIELLES.

PUBLICS CONCERNÉS :

- LIBRAIRES
- RESPONSABLES DE RAYON
- RESPONSABLES MAGASIN
- CRÉATEURS DE LIBRAIRIE
- FUTURS LIBRAIRES

DURÉE: 6 HEURES 100% FOAD

+ ACCOMPAGNEMENT COMPLÉMENTAIRE POSSIBLE SELON BESOIN.

COÛT: 320 EUROS TTC

MOYENS PÉDAGOGIQUES:

FORMATION À DISTANCE (FOAD) SUPPORTS VIDÉO, DIAPORAMA, MISE EN SITUATION, ÉVALUATION.

ATTESTATION DE FORMATION

PRÉREQUIS :

ABSENCE DE PRÉREQUIS

DÉLAI D'ACCÈS :

30 JOURS - MINIMUM 4 INSCRITS

DÉROULÉ DE LA FORMATION:

Le calendrier éditorial

Les animations

- Les rencontres-dédicaces : évènement éditorial d'excellence.
- Les partenariats ou le déploiement hors les murs.

La librairie comme espace culturel global

- Spectacles.
- Débats.
- Expositions et tiers lieu.







IDENTITÉ ET AMÉNAGEMENT DE L'ESPACE COMMERCIAL

OBJECTIFS DE LA FORMATION:

- → CRÉER UNE IDENTITÉ ESTHÉTIQUE SIGNIFIANTE POUR SE POSITIONNER.
- → DYNAMISER LE CLASSEMENT DE L'ASSORTIMENT : RAYONS. ÎLOTS ET TABLES.
- → DÉFINIR LES PRINCIPES DE PRÉSENTATIONS MARCHANDES DES LIVRES

PUBLICS CONCERNÉS :

- LIBRAIRES
- RESPONSABLES DE RAYONS
- RESPONSABLES MAGASIN
- CRÉATEURS DE LIBRAIRIE
- FUTURS LIBRAIRES

DURÉE: 6 HEURES 100% FOAD

+ ACCOMPAGNEMENT COMPLÉMENTAIRE POSSIBLE SELON BESOIN.

COÛT: 320 EUROS TTC

MOYENS PÉDAGOGIQUES:

FORMATION À DISTANCE (FOAD) SUPPORTS VIDÉO, DIAPORAMA, MISE EN SITUATION, ÉVALUATION.

ATTESTATION DE FORMATION

PRÉREQUIS :

ABSENCE DE PRÉREQUIS

DÉLAI D'ACCÈS :

30 JOURS - MINIMUM 4 INSCRITS

DÉROULÉ DE LA FORMATION:

Identité visuelle et conceptuelle

- Définition.
- Objectifs : faire entrer, bien-être client.

La librairie comme tiers lieu

- D'une logique fonctionnelle...
- à une logique expériencielle.

Les règles d'or de la vente visuelle

- Faire acheter le client.

Le renouveau des animations commerciales

Fidéliser le client.

La vitrine

- Attraction client.





PUBLICS CONCERNÉS:

- LIBRAIRES
- RESPONSABLES DE RAYON
- RESPONSABLES MAGASIN
- CRÉATFURS DE LIBRAIRIE
- FUTURS LIBRAIRES

DURÉE: 6 HEURES 100% FOAD

+ ACCOMPAGNEMENT COMPLÉMENTAIRE POSSIBLE SELON BESOIN.

COÛT: 320 EUROS TTC

MOYENS PÉDAGOGIQUES:

FORMATION À DISTANCE (FOAD) SUPPORTS VIDÉO, DIAPORAMA, MISE EN SITUATION, ÉVALUATION.

ATTESTATION DE FORMATION

PRÉREQUIS :

ABSENCE DE PRÉREQUIS

DÉLAI D'ACCÈS:

30 JOURS - MINIMUM 4 INSCRITS

26

ANIMATION / VENTE

INTÉGRER UN ESPACE CAFÉ DANS VOTRE LIBRAIRIE

OBJECTIFS DE LA FORMATION:

- S'ASSURER DE SES MOYENS ET DE SON ÉNERGIE.
- PRÉPARER SON PROJET AVEC MINUTIE.
- → TROUVER LE BON ÉQUILIBRE

DÉROULÉ DE LA FORMATION:

Les motivations : pérenniser et développer

- Les motivations économiques
- Augmenter le CA, les marges et la rentabilité de l'entreprise.
- Renforcer l'attractivité de la librairie.
- Développer et fidéliser une nouvelle clientèle.

Renforcer l'image et le ravonnement

- Développer une communication pertinente en lien avec la double activité.
- Organiser des animations en lien avec la double activité.
- S'insérer dans le paysage commerciale de la ville.

La réalisation

- Créer un lieu de sociabilité
- Définir son projet: café, salon de thé, restaurant...
- Aménager son lieu :

dédier les espaces, la mise en scène et la circulation.

- Prévoir les investissements : mobilier, cuisine, stockage, terrasse,
- Définir un modèle organisationnel et financier
- Respecter les obligations légales et la comptabilité.
- S'appuyer sur les ressources humaines : recruter ou former.
- Réfléchir à la double gestion quotidienne : les fournisseurs, les stocks. l'hygiène.

L'étude de cas

 À partir d'un cas concret simuler le gain de CA en fonction du poids de chacune des activités.

Conclusion: bilan du projet (prise de parole).





AMÉNAGEMENT DE L'ESPACE COMMERCIAL

OBJECTIFS DE LA FORMATION:

- → IDENTIFIER LES DIFFÉRENTS TYPES DE MOBILIER ET LEUR AGENCEMENT SUR LE LIEU DE VENTE.
- → S'ASSURER DE LA LÉGISLATION EN VIGUEUR EN TERMES D'URBANISME.
- → REPÉRER LES RÈGLES D'HYGIÈNE, DE SÉCURITÉ ET D'ENVIRONNEMENT DE L'ESPACE DE VENTE.
- → CONTRÔLER LES NORMES PMR D'UN ÉTABLISSEMENT RECEVANT DU PUBLIC.

PUBLICS CONCERNÉS:

- RESPONSABLES LIBRAIRIE
- CRÉATEURS DE LIBRAIRIE

DURÉE: 6 HEURES 100% FOAD

+ ACCOMPAGNEMENT COMPLÉMENTAIRE POSSIBLE SELON BESOIN.

COÛT: 320 EUROS TTC

MOYENS PÉDAGOGIQUES :

FORMATION À DISTANCE (FOAD) SUPPORTS VIDÉO, DIAPORAMA, MISE EN SITUATION, ÉVALUATION.

ATTESTATION DE FORMATION

PRÉREQUIS:

ABSENCE DE PRÉREQUIS

DÉLAI D'ACCÈS :

30 JOURS - MINIMUM 4 INSCRITS

DÉROULÉ DE LA FORMATION:

Repérer les différents types d'aménagement

- Le sur-mesure : agences spécialisées, prestations et tarifs.
- Le mobilier au service de la valorisation des livres et de leur accessibilité.
- Spatialisation de l'offre : les logiques de voisinage des rayons, la signalétique et l'éclairage. Les différents types d'enseignes.

ERP et Urhanisme

- Les différents types d'autorisations.
- Aménagement d'un local commercial existant.
- Création d'un commerce.

Mettre en œuvre la réglementation en matière d'hygiène, de sécurité et d'environnement

- Réglementation en termes d'hygiène et de sécurité des clients et des salariés.
- Évaluation et prévention des risques.
- Les normes d'accessibilités des EPR.





LA COMMUNICATION DIGITALE

OBJECTIFS DE LA FORMATION:

- → LES OBJECTIES DE LA COMMUNICATION WEB.
- → CE QU'IL FAUT SAVOIR POUR FAIRE UNE NEWSLETTER.
- → SAVOIR QUEL RÉSEAU SOCIAL UTILISER SELON VOS OBJECTIFS.
- → DÉVELOPPER LA NOTORIÉTÉ EN LIGNE DE VOTRE LIBRAIRIE ET TISSER UN LIEN AVEC VOTRE COMMUNAUTÉ.
- ÉTABLIR UNE STRATÉGIE DIGITALE ADAPTÉE À VOTRE CIBLE.

PUBLICS CONCERNÉS:

- LIBRAIRES
- CRÉATEURS D'ENTREPRISE

DURÉE: 6 HEURES 100% FOAD

COÛT: 320 EUROS TTC

+ ACCOMPAGNEMENT COMPLÉMENTAIRE POSSIBLE SELON BESOIN.

MOYENS PÉDAGOGIQUES:

FORMATION À DISTANCE (FOAD) SUPPORTS VIDÉO, DIAPORAMA, MISE EN SITUATION, ÉVALUATION.

ATTESTATION DE FORMATION

PRÉREQUIS:

ABSENCE DE PRÉREQUIS

DÉLAI D'ACCÈS :

30 JOURS - MINIMUM 4 INSCRITS

DÉROULÉ DE LA FORMATION:

Les différents moyens de communication

La newsletter

- Les solutions existantes.
- La construction.
- La législation.

Les réseaux sociaux

- Les différents réseaux.
- Spécificités et fonctionnement.

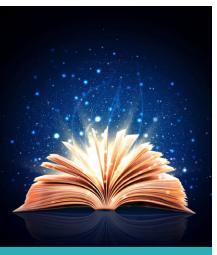
Créer et animer sa communauté, stratégie et évaluation

- Définir son identité, ses thématiques et les types de contenu.
- Les outils d'aide.
- Période et rythme.
- Commentaires et réponses.
- Publicité.
- Suivre et évaluer sa communication.

Sources d'information et veille informative







LES LITTÉRATURES DE L'IMAGINAIRE

OBJECTIFS DE LA FORMATION:

- COMPRENDRE ET IDENTIFIER LES DIFFÉRENTS RAYONS
- → REPÉRER LES « INCONTOURNABLES » POUR CRÉER LE RAYON.
- → IDENTIFIER ET COMPRENDRE LE PUBLIC IMAGINAIRE.
- → METTRE EN PLACE UNE VEILLE ÉDITORIALE.

PUBLICS CONCERNÉS:

- RESPONSABLES DE RAYONS
- RESPONSABLES MAGASIN
- CRÉATEURS DE LIBRAIRIE
- FUTURS LIBRAIRES

DURÉE: 5 HEURES 100% FOAD

COÛT: 250 EUROS TTC

MOYENS PÉDAGOGIQUES :

FORMATION À DISTANCE (FOAD) SUPPORTS VIDÉO, DIAPORAMA, MISE EN SITUATION. ÉVALUATION.

ATTESTATION DE FORMATION

PRÉREQUIS: ABSENCE DE PRÉREQUIS

DÉLAI D'ACCÈS:

30 JOURS - MINIMUM 4 INSCRITS

DÉROULÉ DE LA FORMATION:

Qu'est-ce que l'Imaginaire ?

- Comprendre d'où vient l'Imaginaire et ce qu'il englobe : définition générale.
- Sortir des clichés : l'Imaginaire est présent dans toute la littérature, depuis toujours. Point historique.
- Identifier et définir les trois grands genres de l'Imaginaire et leurs spécificités : Science-Fiction, Fantasy, Fantastique.

Le fond Imaginaire

- Établir la base d'une « bibliothèque idéale ».
- Connaître les indispensables : classiques, prescriptions scolaires.
- Identifier et suivre les auteurs contemporains : une production en plein essor.
- Maîtriser les éditeurs spécifiques et les collections de l'Imaginaire.

Public et actualités

- Identifier le public Imaginaire : âge, genres, goûts... quelques chiffres.
- Les prix et salons de l'Imaginaire.
- Suivre l'actualité de l'Imaginaire : sites spécialisés, podcast, presses, adaptations cinéma/TV.







OPTIMISER SON ASSORTIMENT

OBJECTIFS DE LA FORMATION:

- → ÉTABLIR UN DIAGNOSTIC D'UN RAYON EN S'APPUYANT SUR LA GRILLE D'ANALYSE.
- MESURER SES RÉSULTATS EN CALCULANT LES RATIOS DÉCLINÉS LORS DE LA FORMATION.
- → AJUSTER SON ASSORTIMENT EN L'ADAPTANT AUX INDICATFURS PROPOSÉS.

PUBLICS CONCERNÉS :

- LIBRAIRES
- DECDONICADI EC DEC VENTEC
- GESTIONNAIRES

DURÉE: 6 HEURES 100% FOAD

COUT: 320 EUROS TTC

MOYENS PÉDAGOGIQUES:

FORMATION À DISTANCE (FOAD) SUPPORTS VIDÉO, DIAPORAMA, MISE EN SITUATION, ÉVALUATION

ATTESTATION DE FORMATION

DDÉDENIIIC -

ARSENCE DE PRÉRECUIS

DÉLAI D'ACCÈS :

30 IOURS - MINIMUM 4 INSCRITS

ACCOMPAGNEMENT COMPLÉMENTAIRE POSSIBLE SELON BESOIN

DÉROULÉ DE LA FORMATION:

Établir le diagnostic de la librairie et mettre en place les actions correctives

- Les rayons (poids CA / rayon, stock rayon / librairie, superficie rayon / librairie).
- La politique commerciale de la librairie (analyse des résultats et perspectives / étude de l'aménagement commercial).
- Le chiffre d'affaires et les marges commerciales (objectifs / réalisés / rentabilité).

Promouvoir et animer son espace de vente

- Les règles de base du merchandising.
- La perception et les attentes clients.
- Optimiser la mise en scène de son offre commerciale.

Mesurer les résultats

- Définition de critères et d'indicateurs commerciaux.
- Définition de critères et d'indicateurs de satisfaction clientèle.
- Pilotage des indicateurs par le biais d'un tableau de bord prospectif.





PUBLICS CONCERNÉS:

- LIBRAIRES
- RESPONSABLES DE RAYON
- RESPONSABILES MAGASIN
- CRÉATFLIRS DE LIRRAIRIE

DURÉE: 3 HEURES 100% FOAD

+ ACCOMPAGNEMENT COMPLÉMENTAIRE

coût • 220 FUDOS TTO

MOYENS PÉDAGOGIQUES:

FORMATION À DISTANCE (FOAD) SUPPORTS VIDÉO, DIAPORAMA, MISE EN SITUATION. ÉVALUATION.

ATTESTATION DE FORMATION

PRÉREQUIS:

ARSENCE DE DRÉRECHIS

DÉLAI D'ACCÈS:

30 JOURS - MINIMUM 4 INSCRITS

VENTE PERFECTIONNEMENT

INSTALLER ET MAÎTRISER L'OCCASION EN LIBRAIRIE

OBJECTIFS DE LA FORMATION:

- → PROPOSER UNE OFFRE COMPLÉMENTAIRE.
- AMÉLIORER LA MARGE.
- ▶ PARTICIPER AU DÉVELOPPEMENT DURABLE

DÉROULÉ DE LA FORMATION:

Les autres vies du livre

- Le marché de l'occasion en France.
- Les nombreuses vies du livre.

La gestion au titre de l'occasion / La gestion différenciée

- Principe
- Les livres d'occasion gérés avec le neuf ou espace dédié.
- Les achats
- Une organisation rigoureuse.
- Quels ouvrages acceptés, quels ouvrages refusés?
- Le bon prix.
- Les ventes
- Des ouvrages intégrés aux rayons ou non ? quel classement ?
- Le prix de vente, la marge.
- La gestion du stock
- La méthodologie.
- Quels risques?
- Les opérations de ventes.

Une décision argumentée

- Pourquoi faut-t-il réfléchir à l'installation d'un assortiment de livres d'occasions.
- Avantages et contraintes.
- Les aspects écologiques.







ÉLABORER SON PRÉVISIONNEL

OBJECTIFS DE LA FORMATION:

- → CONSTRUIRE ET SÉCURISER UN PROJET ÉCONOMIQUE.
- → VALIDER LA FAISABILITÉ ET LA PÉRENNITÉ DU PROJET.
- → POSER LES BASES DE LA RÉLISSITE

PUBLICS CONCERNÉS:

- LIBRAIRES
- CRÉATFLIRS D'ENTREPRISE
- RESPONSABILES DES VENTES
- DIRECTFURS

DURÉE: 6 HEURES 100% FOAD

coût - 320 FLIDOS TTC

+ ACCOMPAGNEMENT COMPLÉMENTAIRE

MOYENS PÉDAGOGIQUES :

FORMATION À DISTANCE (FOAD) SUPPORTS VIDÉO, DIAPORAMA, MISE EN SITUATION, ÉVALUATION.

ATTESTATION DE FORMATION

PRÉREQUIS:

ARSENCE DE PRÉRECHIS

DÉLAI D'ACCÈS :

30 JOURS - MINIMUM 4 INSCRIT!

DÉROULÉ DE LA FORMATION:

L'élaboration du projet : le business plan intellectuel

L'élaboration du plan financier

- Les besoins et ressources.
- Le CA et les achats.
- L'activité.
- Les salaires.
- Le compte de résultat.
- Le plan de trésorerie.

Le Business plan

- Les progressions.
- Le seuil de rentabilité.



GESTION PERFECTIONNEMENT

MAÎTRISER SES ACHATS

OBJECTIFS DE LA FORMATION:

- → ÉTABLIR UN BUDGET D'ACHAT LIBRAIRIE, EN CORRÉLATION AVEC L'OBJECTIF DU CHIFFRE D'AFFAIRES.
- OPTIMISER LES FLUX MARCHANDISES EN ANALYSANT LES CRITÈRES
 DE GESTION ET EN RESPECTANT LES INDICATEURS FIXÉS.
- → MAÎTRISER LES ACHATS NOUVEAUTÉS EN UTILISANT UN TABLEAU ANALYTIQUE DE PILOTAGE.
- → PRÉPARER ET RÉALISER UN RDV COMMERCIAL AVEC LES FORCES DE VENTES ÉDITORIALES.

PUBLICS CONCERNÉS :

- LIBRAIRES
- RESPONSABLES DES VENTES.
- GESTIONNAIRES

DURÉE: 6 HEURES 100% FOAD

COUT: 320 EUROS TTC

MOYENS PÉDAGOGIQUES:

FORMATION À DISTANCE (FOAD) SUPPORTS VIDÉO, DIAPORAMA, MISE EN SITUATION, ÉVALUATION

ATTESTATION DE FORMATION

DDÉDENIIIC -

ARSENCE DE PRÉRECUIS

DÉLAI D'ACCÈS :

30 IOURS - MINIMUM 4 INSCRITS

ACCOMPAGNEMENT COMPLÉMENTAIRE POSSIBLE SELON BESOIN

DÉROULÉ DE LA FORMATION:

Les différents achats et leurs impacts en termes de gestion globale

- Le réassortiment : instrument de développement de CA.
- Les achats opérationnels au service de la politique commerciale globale, du développement du CA et de la marge.
- Les achats nouveautés : une librairie au cœur de l'actualité éditoriale.

L'optimisation des flux marchandises

- La maîtrise des achats en respectant les indicateurs de gestion achat définis.
- Définir une attractivité commerciale permettant le développement des ventes.
- Le traitement des retours.

Le rendez-vous commercial

- La préparation du rendez-vous fournisseur.
- Le déroulé du rendez-vous : point chiffre, les nouveautés, les opérations commerciales.
- Négocier ses conditions commerciales.



GESTION PERFECTIONNEMENT



PUBLICS CONCERNÉS:

- RESPONSABIES LIBRAIRIE
- CRÉATFLIRS DE LIBRAIRIE

DURÉE : 6 HEURES

EN DISTANCIEL (FOAD) OU PRÉSENTIEL

COÛT • 320 FUROS TTC

+ ACCOMPAGNEMENT COMPLEMENTAIRE

MOYENS PÉDAGOGIQUES:

FORMATION À DISTANCE (FOAD) SUPPORTS VIDÉO, DIAPORAMA, MISE EN SITUATION, ÉVALUATION, SYNTHÈSE

ATTESTATION DE FORMATION

PRÉREQUIS:

ARSENCE DE PRÉREQUIS

DÉLAI D'ACCÈS :

30 IOURS - MINIMUM 4 INSCRITS

LA LIBRAIRIE EN LIGNE : LE E-COMMERCE

OBJECTIFS DE LA FORMATION:

- DÉCOUVRIR LE SECTEUR DU E-COMMERCE ET LES DIFFÉRENTES SOLUTIONS DE VENTE EN LIGNE
- → ÉTABLIR LE CAHIER DES CHARGES DE SON FUTUR SITE INTERNET EN FONCTION DE SES BESOINS.
- CONNAÎTRE LES OUTILS ESSENTIELS DU E-COMMERCE
- → SE FAMILIARISER AVEC LA RÉGLEMENTATION WEB, LE RÉFÉRENCEMENT NATUREL ET L'ANALYSE DES DONNÉES.
- APPRENDRE À OPTIMISER LE TRAFIC DE SON SITE INTERNET PAR LA COMMUNICATION.

DÉROULÉ DE LA FORMATION:

La vente en ligne, pourquoi?

- Le secteur du e-commerce du livre.
- Tendances actuelles, nouvelles pratiques.
- Les objectifs de création d'une boutique.

Le cahier des charges de la librairie en ligne

- Définir son offre et ses besoins.
- Définir la cible.
- Définir son budget et les délais.
- Définir les fonctionnalités.

Les différentes solutions e-commerce

- Market Place librairie.
- Créer son site internet personnalisé.
- Quelle solution pour quel cahier des charges ?





Les outils essentiels de la librairie en ligne

- Hébergement web.
- Introduction à Woocommerce.
- Les fonctionnalités essentielles.
- Paiement en ligne et livraison.
- Sécurité.

Réglementation web et e-commerce

- La loi RGPD.
- Mentions Légales et CGV.

Le référencement

- Introduction au SEO.
- Comment améliorer le référencement naturel ?
- Aperçu du référencement payant.

Comment faire connaître son site et générer du trafic

- Boutique physique, communication print.
- Blog, newsletter, réseaux sociaux.
- Annuaire, site référencement, Google Business.
- Relation public, blog, influenceurs.

Analyse des retombées financières et clientèles

- KPI e-commerce.
- Introduction à Google Analytics.



ANIMATION PERFECTIONNEMENT

OPTIMISATION DE LA VITRINE

OBJECTIFS DE LA FORMATION:

- → APPRENDRE À EXPLOITER AU MIEUX SES VITRINES.
- CONSTRUIRF UN PLANNING.
- CONCEVOIR DES VITRINES ATTRACTIVES

PUBLICS CONCERNÉS:

- HRRAIRES
- RESPONSABLES DE RAYONS
- RESPONSABI ES MAGASIN
- CREATFLIRS DE LIBRAIRIE
- FUTURSTIBRAIRES

DURÉE: 4 HEURES 100% FOAD

+ ACCOMPAGNEMENT COMPLÉMENTAIRE

COÛT • 220 FUROS TTC

MOYENS PÉDAGOGIQUES:

FORMATION À DISTANCE (FOAD) SUPPORTS VIDÉO, DIAPORAMA, MISE EN SITUATION ÉVALUATION

ATTESTATION DE FORMATION

PRÉREQUIS -

ARSENCE DE DRÉRECHIS

DÉLAI D'ACCÈS :

30 JOURS - MINIMUM 4 INSCRITS

DÉROULÉ DE LA FORMATION:

Qu'est-ce qu'une vitrine réussie

- Aide à la vente.
- Aide à la communication.

Le planning des vitrines

- Le bon timing.
- Les marronniers.
- Les événements.
- Les opérations commerciales.
- Créer des vitrines efficaces.

Composer une vitrine en volume

- Exploiter toutes ses possibilités.
- Les éléments de déco.

Point législatif







OBJECTIFS DE LA FORMATION:

- → ANALYSER LES ÉLÉMENTS ET LES TECHNIQUES DE LA COMMUNICATION DIGITALE EXISTANTES.
- → COMMUNIQUER EFFICACEMENT VIA LES DIFFÉRENTS CANAUX EXISTANTS.



PUBLICS CONCERNÉS:

- LIBRAIRES
- RESPONSABLES DE RAYONS
- RESPONSABLES COMMUNICATION
- RESPONSABLES MAGASIN

DURÉE: 6 HEURES 100% FOAD

+ ACCOMPAGNEMENT COMPLÉMENTAIR!

COÛT - 320 FURDS TTO

MOYENS PÉDAGOGIQUES:

FORMATION À DISTANCE (FOAD) SUPPORTS VIDÉO, DIAPORAMA, MISE EN SITUATION ÉVALUATION

ATTESTATION DE FORMATION

PRÉREQUIS:

ARSENCE DE PRÉREQUIS

DÉLAI D'ACCÈS :

30 JOURS - MINIMUM 4 INSCRITS

DÉROULÉ DE LA FORMATION:

Analyse de l'existant

- Zoom sur Facebook et la librairie.
- Zoom sur Instagram et la librairie.
- Le ton, la ligne éditoriale et la charte graphique adaptés à l'identité de sa librairie.

Objectifs et optimisation

- Définitions des obiectifs selon les réseaux.
- Créer et animer une communauté autour de sa librairie.
- Mise en application.





PUBLICS CONCERNÉS:

- VENDELIRS EN LIBRAIRIE
- CONSEILLERS DE VENTE
- RESPONSABLES DE RAYON
- RESPONSABLES DE LIBRAIRIE

DURÉE : 7 HEURES (2X 1/2 JOURNÉES) 100% FOAD OU PRÉSENTIEL

COÛT: 280 EUROS HT

FINANCEMENT:



MOYENS PÉDAGOGIQUES :

FORMATION À DISTANCE (FOAD) SUPPORTS VIDÉO, DIAPORAMA, MISE EN SITUATION, ÉVALUATION

ATTESTATION DE FORMATION

PRÉREQUIS: ABSENCE DE PRÉREQUIS

DÉLAI D'ACCÈS:

30 IOURS - MINIMUM 4 INSCRITS

MAÎTRISER LES MARCHÉS PUBLICS

OBJECTIFS DE LA FORMATION:

- → RÉPONDRE À DES APPELS D'OFFRES DANS LE CADRE DE PROCÉDURES ADMINISTRATIVES
- RÉDIGER UNE RÉPONSE À UN APPEL D'OFFRE EFFICACE ET CONCURRENTIEL.
- → INVESTIR CE RÔLE D'EXPERT ET PARTENAIRE AUPRÈS DES POUVOIRS PUBLICS.
- METTRE EN PLACE DES ACTIONS PERMETTANT LE DÉVELOPPEMENT DU CHIFFRE D'AFFAIRES HORS VENTES DIRECTES.
- REPÉRER LES POTENTIELS PARTENAIRES ÉCONOMIQUES, ÉDUCATIFS ET CULTURELS ET D'ADOPTER UN PLAN DE CONQUÊTE CLIENTÈLE.

DÉROULÉ DE LA FORMATION:

Les formalités administratives de l'appel d'offre

- La réglementation des marchés publics.
- La veille informationnelle via les sites professionnels.
- Les éléments constitutifs du dossier de l'appel d'offre.
- Les pièces justificatives à fournir.
- Le dépôt dématérialisé.

La réponse à l'appel d'offre

- Analyse du marché et des différents lots.
- Identification des points forts de la librairie en corrélation avec la demande.
- La rédaction du cadre réponse.

L'environnement global de la librairie

- La communication avec les pouvoirs publics.
- Les relations avec les bibliothèques hors marchés.
- Le développement des partenariats économiques et culturels.
- Les achats opérationnels au service de la politique commerciale globale et de développement de CA et de marge.



COMMUNICATION PERFECTIONNEMENT



CONCEVOIR UNE NEWSLETTER EFFICACE

OBJECTIFS DE LA FORMATION:

- OMPRENDRE LES TECHNIQUES ET PRINCIPES DE RÉALISATION DE LA NEWSLETTER.
- RÉALISER UNE NEWSLETTER PERCUTANTE POUR PROMOUVOIR SA LIBRAIRIE ET SES ACTIVITÉS.

PUBLICS CONCERNÉS:

- LIBRAIRES
- RESPONSABLES DE RAYONS
- RESPONSABLES COMMUNICATION
- RESPONSABLES MAGASIN

DURÉE: 6 HEURES 100% FOAD

+ ACCOMPAGNEMENT COMPLÉMENTAIRE POSSIRI E SELON RESOIN

COÛT - 320 FUROS TTC

MOYENS PÉDAGOGIQUES:

FORMATION A DISTANCE (FOAD) SUPPORTS VIDÉO, DIAPORAMA, MISE EN SITUATION. ÉVALUATION.

ATTESTATION DE FORMATION

PRÉREQUIS:

ARSENCE DE PRÉRECUIS

DÉLAI D'ACCÈS :

30 JOURS - MINIMUM 4 INSCRITS

DÉROULÉ DE LA FORMATION:

Analyse de l'existant

- Rappel des bases d'une newsletter.
- Les différents types de contenus réalisés.
- Résultats constatés.

Objectifs et optimisation

- Définir les objectifs de sa communication.
- Créer et gérer la newsletter de sa librairie.
- Mettre en place des outils d'analyse.
- Mise en application.





PUBLICS CONCERNÉS:

- VENDELIRS EN LIBRAIRIE
- CONSEILLERS DE VENTE
- DECDUNCABLES DE DAVON
- RESPONSABLES DE LIBRAIRIE

DURÉE : ENTRE 4 ET 12 HEURES 100% FOAD

COÛT - ENTRE 220 FT 580 FUROS TTC

FINANCEMENT:

OPCO EP-ACTIONS COLLECTIVES



MOYENS PÉDAGOGIQUES :

FORMATION A DISTANCE (FOAD) SUPPORTS VIDÉO, DIAPORAMA, MISE EN SITUATION, ÉVALUATION

ATTESTATION DE FORMATION

PRÉREQUIS: ABSENCE DE PRÉREQUIS

DÉLAI D'ACCÈS :

30 JOURS - MINIMUM 4 INSCRITS

VENTE PERFECTIONNEMENT

DYNAMISER SES RAYONS

OBJECTIFS DE LA FORMATION:

- → IDENTIFIER LES TENDANCES DU MARCHÉ ET LA CLIENTÈLE DU RAYON.
- OPTIMISER SES ACHATS.
- ANALYSER SON IMPLANTATION À L'AIDE DE RATIO FT PROPOSER DES AMÉNAGEMENTS
- CONCEVOIR ET ORGANISER DES OPÉRATIONS D'ANIMATION ET DE PROMOTION.
- MESURER ET ANALYSER LES PERFORMANCES DU RAYON ET PROPOSER UN PLAN D'ACTION AFIN DE DÉVELOPPER SON CHIFFRE D'AFFAIRES.

DÉROULÉ DE LA FORMATION:

Les différents segments, les grandes tendances

- Analyse des chiffres 2021 des segments du rayon.
- Les incontournables du fond de rayon.
- Les tendances du marché éditorial.
- Les produits complémentaires.

L'accueil de la clientèle

- Les différents types de clientèle.
- Les relations commerciales avec les institutions.
- L'accueil professionnel au cœur du projet de la librairie.

L'optimisation des achats

- Les achats nouveautés : une librairie au cœur de l'actualité éditoriale.
- Le réassortiment : instrument de développement de CA.
- Les achats opérationnels au service de la politique commerciale globale et de développement de CA et de marge.





Analyse de l'implantation du rayon

- Les ratios de stocks, l'indice de sensibilité.
- L'implantation du rayon et le parcours client.
- Les règles de merchandising : un rayon et des tables en état marchand.

Les animations commerciales et événementielles

- Les achats d'opérations commerciales.
- La saisonnalité et les opérations de promotion.
- Les animations événementielles et l'optimisation de la vitrine.

POUR CHAQUE THÉMATIQUE RAYON, UN MODULE DE FORMATION SPÉCIFIQUE VOUS SERA PROPOSÉ. LE DÉROULÉ DE FORMATION PRÉSENTÉ CI-CONTRE SERA ADAPTÉ À CHACUN DE CES THÈMES.

THÉMATIQUES RAYONS :

- DI
- MANGA
- COMIC
- LITTÉDATIID
- DOLAD
- SF. FANTASY
- SCIENCES HIIMAINES
- 1253MITSI
- REALIY_ADT
- VIF PRATIOUF

VENTE PERFECTIONNEMENT



ACCUEIL, VENTE ET FIDELISATION DU CLIENT

OBJECTIFS DE LA FORMATION:

- → CONNAÎTRE ET COMPRENDRE LES CLIENTS.
- LA VENTE ACTIVE POUR DÉVELOPPER SON CHIFFRE D'AFFAIRES.
- → QUALITÉ DU SERVICE ET FIDÉLISATION DU CLIENT.

PUBLICS CONCERNÉS:

- LIRRAIRES
- RESPONSABLES DE RAYONS
- RESPONSABLES MAGASIN
- CREATELIRS DE LIBRAIRIE
- FUTURS LIBRAIRES

DURÉE: 4 HFURES 100% FOAD

COÛT • 220 FUDOS TTO

+ ACCOMPAGNEMENT COMPLÉMENTAIRE

MOYENS PÉDAGOGIQUES:

FORMATION À DISTANCE (FOAD), SUPPORTS VIDÉO, DIAPORAMA, MISE EN SITUATION ÉVALUATION

ATTESTATION DE FORMATION

PRÉREGIIIS :

ARSENCE DE PRÉREQUIS

DÉLAI D'ACCÈS :

30 JOURS - MINIMUM 4 INSCRITS

DÉROULÉ DE LA FORMATION:

Qui est l'acheteur?

- Les rôles dans l'acte d'achat.
- Les raisons de l'achat.
- Les différentes typologies de clients.

La vente en librairie

- La relation au client.
- Les étapes de la vente.
- L'encaissement.
- Les indicateurs de performances.

La qualité de prestation du vendeur-libraire 2.0

- Proposition de services.
- Les situations difficiles.
- Les litiges possibles.
- Développer le sentiment d'appartenance de votre clientèle pour fidéliser.

Autodiagnostic du vendeur







ACCOMPAGNEMENTS & COACHING

NOUS PROPOSONS 10 MODULES PERSONNALISABLES POUR VOTRE LIBRAIRIE

ÉTYMOLOGIQUEMENT, ACCOMPAGNEMENT VEUT DIRE « QUI MANGE SON PAIN AVEC ». UNE IMAGE GOURMANDE QUI POURRAIT SE TRADUIRE DANS NOTRE UNIVERS PAR « PRENDRE LA MAIN ». DÈS L'INSTANT OÙ MURIT UN PROJET DE CRÉATION DE LIBRAIRIE, BOOK CONSEIL INTERVIENT POUR ACCOMPAGNER LES CRÉATEURS, AU PLUS PRÈS DE LEURS PRÉOCCUPATIONS, QU'ELLES SOIENT GÉOGRAPHIQUES, TECHNIQUES OU FINANCIÈRES.

NOUS ACCOMPAGNONS LES CRÉATIONS DE LIBRAIRIE :

NOUS RÉALISONS L'ÉTUDE DE FAISABILITÉ DE VOTRE PROJET QUI COMPREND L'ÉTUDE DE MARCHÉ PUIS LE BUSINESSPLAN,

NOUS VOUS CONSEILLONS SUR LES ASSORTIMENTS, SUR LES PLANS D'IMPLAN-TATION, SUR LA COMMUNICATION, SUR LES DEMANDES DE FINANCEMENTS, LES OUVERTURES DES COMPTES FOURNISSEURS.

ET NOUS NE VOUS LÂCHONS LA MAIN QUE LORSQUE VOTRE LIBRAIRIE ATTEINT SA VITESSE DE CROISIÈRE.

NOUS ACCOMPAGNONS AUSSI LES LIBRAIRIES ÉTABLIES :

ÉTUDE DE L'ENTREPRISE, AUDIT FINANCIER, NOUVELLE STRATÉGIE, NOUVEL ASSORTIMENT, RACHAT OU CESSION D'ENTREPRISE, NOUS SOMMES UNE FORCE DE PROPOSITION.



ACCOMPAGNEMENT & GOAGHING

ACCOMPAGNEMENT À LA CRÉATION D'UNE LIBRAIRIE

DE LA FEUILLE BLANCHE À LA VENTE D'OUVRAGES, IL EXISTE TOUT UN PARCOURS DE RÉFLEXIONS, D'INTERROGATIONS, DE DÉCISIONS VERS LA CONCRÉTISATION D'UN PROJET.

→ BOOK CONSEIL VOUS ACCOMPAGNE DÈS LE DÉBUT DE VOTRE PROJET ET BIEN APRÈS L'OUVERTURE SI DES RÉAJUSTEMENTS DEVAIENT INTERVENIR

PUBLICS CONCERNÉS:

• PERSONNES ENVISAGEANT L'ENTREPRENARIAT

COÛT: 2 000 FUROS TTC

DANS LE CADRE D' UNE INSCRIPTION LA FORMATION « JE CRÉE, JE REPRENDS UNE LIBRAIRIE », UNE REMISE DE 10% SERA APPLIQUÉE.

NB:

- ACCOMPAGNEMENT DANS LA LIMITE DE 3 ÉTUDES DE FAISABILITÉ. AU DELÀ, UN DEVIS VOUS SERA PROPOSÉ.
- POSSIBILITÉ DE DÉPLACEMENT, FRAIS EN SUS.

LES ÉTAPES DE L'ACCOMPAGNEMENT :

- Une aide à l'étude de marché.
- La validation d'un lieu, d'un local.
- Le montage d'un business plan sur 3 ans.
- L'établissement d'un rétroplanning.
- La validation des plans définitifs, proportions, circulation.
- La validation de la valeur de stock, nombre de références et titres.
- Une aide aux recherches de financement.
- La mise en place d'une structure de suivi.

Dans le cadre d'une formation + accompagnement, nous vous offrons un abonnement à Livres Hebdo -Libraires 500, spécialement créé pour les nouvelles librairies et les librairies indépendantes dont le CA livre annuel est majoritaire et inférieur à 500 K €.

ACCOMPAGNEMENT & GOACHING



PUBLICS CONCERNÉS:

- RESPONSABLES DE LIBRAIRIE
- PROPRIÉTAIRES DE LIBRAIRIE

COÛT: SUR DEVIS

DIVERS:

FRAIS DE DÉPLACEMENT EN SUS

ACCOMPAGNEMENT À L'OUVERTURE DE LA LIBRAIRIE

AI-JE BIEN TOUT PRÉPARÉ ? AI-JE BIEN PENSÉ À TOUT ? MON ESPACE EST-IL PRÊT À ACCUEILLIR MES PREMIERS CLIENTS ? COMMENT VAIS-JE ME COMPORTER ? ET TANT D'AUTRES INTERROGATIONS QUI PEUVENT SUBMERGER LE CRÉATEUR DE SA LIBRAIRIE.

→ BOOK CONSEIL PROPOSE D'ACCOMPAGNER CELUI-CI AVANT, PENDANT ET APRÈS CETTE OUVERTURE.

LES ÉTAPES DE L'ACCOMPAGNEMENT :

Avant l'ouverture :

- Le rangement, la circulation.
- Les derniers arrivages.
- Le classement, la signalétique.
- La caisse, le fonds de caisse.

Le jour d'ouverture :

- L'accueil, le renseignement.
- La vente.
- Les commandes client.
- La clôture.
- Le réassort.

Après l'ouverture :

- Des constats.
- Des réactions appropriées.
- Les réceptions et mises en rayon.
- Les documents comptables.





CRÉER SON OFFRE ET OUVERTURE DE COMPTE

L'ASSORTIMENT EST UN ÉLÉMENT FONDAMENTAL DE LA CRÉATION D'UNE LIBRAIRIE. VA-T-IL OU NON RENCONTRER SES LECTEURS ? QUAND VA-T-IL RENCONTRER SES LECTEURS ?

→ VOILÀ 2 QUESTIONS FONDAMENTALES AUXQUELLES IL FAUT DONNER RÉPONSE.

PUBLICS CONCERNÉS:

• PERSONNES ENVISAGEANT L'ENTREPRENARIAT

COÛT: SUR DEVIS

DIVERS:

FRAIS DE DÉPLACEMENT EN SUS

LES ÉTAPES DE L'ACCOMPAGNEMENT :

La connaissance de son marché

- Une clientèle constante.
- Une saisonnalité.
- Un pouvoir d'achat.
- Une concurrence.

Le choix judicieux

- Des contraintes physiques (rayonnage, tables).
- Des rayons privilégiés.
- Un fonds consistant (image du magasin).
- Des nouveautés adaptées.

Les ouvertures de comptes fournisseurs

- Des contraintes administratives.
- Des conditions de constitution (remises et échéances) bien négociées.
- Des conditions courantes bien négociées.
- Le choix de l'office.







UN AUDIT DE FONCTIONNEMENT

ÊTRE LIBRAIRE EST PASSIONNANT MAIS CHRONOPHAGE. LE TEMPS MANQUE TOUJOURS POUR PRENDRE LE RECUL NÉCESSAIRE ET ANALYSER LE FONCTIONNEMENT DE SON POINT DE VENTE EN CHERCHANT LES AXES D'AMÉLIORATION.

→ BOOK CONSEIL PROPOSE D'EFFECTUER UN AUDIT APPROFONDI DU FONCTIONNEMENT DE L'ENTREPRISE ET PROPOSE DES SOLUTIONS ÉVOLUTIVES.

PUBLICS CONCERNÉS:

- RESPONSABLES DE LIBRAIRIE
- PROPRIÉTAIRES DE LIBRAIRIE

COÛT: SUR DEVIS

DIVERS:

FRAIS DE DÉPLACEMENT EN SUS

LES ÉTAPES DE L'ACCOMPAGNEMENT :

- Une étude des bilans.
- Une étude de la gestion des stocks, rotation et stock âgé.
- Une étude des conditions fournisseurs.
- Une étude sur l'organisation globale de la librairie.
- Une étude de l'ensemble des charges.
- Des propositions de diverses actions visant à améliorer : la marge, la rotation et le besoin en fonds de roulement, les charges, la trésorerie, les rémunérations, les résultats.
- Proposition d'évolution, investissements...







UN AUDIT FINANCIER

LES RÉSULTATS SONT AU RENDEZ-VOUS OU N'Y SONT PAS. IL FAUT ANALYSER, COMPRENDRE ET TROUVER DES PISTES D'AMÉLIORATIONS.

L'AUDIT FINANCIER PROPOSÉ PAR BOOK CONSEIL APPORTE UN REGARD EXTÉRIEUR PAR DES PROFESSIONNELS AGUERRIS ET FAMILIARISÉS AVEC LA GESTION DES LIBRAIRIES DE TOUTES TAILLES.

PUBLICS CONCERNÉS:

- RESPONSABLES DE LIBRAIRIE
- PROPRIÉTAIRES DE LIBRAIRIE

COÛT: SUR DEVIS

DIVERS:

FRAIS DE DÉPLACEMENT EN SUS

LES ÉTAPES DE L'ACCOMPAGNEMENT :

Une étude précise de l'existant

- Les bilans.
- Les évolutions des marqueurs importants.
- Le contexte financier.
- Le contexte social.

Un rapport circonstancié

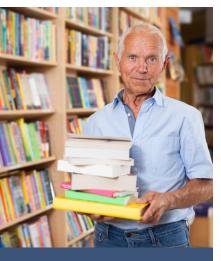
- Des éléments favorables.
- Des éléments défavorables.
- Une explication rationnelle.

Des propositions pertinentes

- Comment améliorer son CA.
- Comment améliorer sa marge.
- Comment améliorer son résultat.
- Comment améliorer sa trésorerie.



ACCOMPAGNEMENT & COACHING



ÉVALUER ET TRANSMETTRE SA LIBRAIRIE

LE TEMPS EST VENU DE PASSER LA MAIN, PARCE QUE L'ÂGE D'UNE RETRAITE BIEN MÉRITÉE EST ARRIVÉ OU PARCE QUE D'AUTRES PROJETS SE SONT INSTALLÉS. VIENT ALORS LE MOMENT DE LA VALORISATION QUE LE LIBRAIRE FERA AVEC SA SENSIBILITÉ, SON VÉCU, SON AFFECT.

→ BOOK CONSEIL VOUS PROPOSE D'INTERVENIR AVEC LE RECUL NÉCESSAIRE ET UNE VRAIF CONNAISSANCE DU MARCHÉ.

PUBLICS CONCERNÉS:

PROPRIÉTAIRES DE LIBRAIRIE

COÛT: SUR DEVIS

DIVERS:

FRAIS DE DÉPLACEMENT EN SUS

LES ÉTAPES DE L'ACCOMPAGNEMENT :

- Étude des bilans : un actif, un passif.
- Étude des stocks : une rotation, une ancienneté.
- Aide au choix du mode de vente : le fonds de commerce + le stock, les parts sociales.
- Valorisation de l'entreprise :
 le fonds de commerce + stock, les parts sociales.
- Calcul du « reste vendeur » : les dettes diverses, un actif mobilisable, une imposition.
- Aide à la décision.
- Recherche d'acquéreurs : des relations, des créateurs en formation, des annonces diverses

BOOK |



PUBLICS CONCERNÉS:

- RESPONSABLES DE LIBRAIRIE
- PROPRIÉTAIRES DE LIBRAIRIE

COÛT: SUR DEVIS

DIVERS:

FRAIS DE DÉPLACEMENT EN SUS

ACCOMPAGNEMENT & GOACHING

AMÉLIORER SES MARGES EN LIBRAIRIE

LES CONDITIONS COMMERCIALES ONT UN RÔLE ESSENTIEL DANS LA SANTÉ ÉCONOMIQUE DE VOTRE LIBRAIRIE.

NOUS VOUS PROPOSONS D'ANALYSER ET DE METTRE EN PLACE AVEC VOUS UN PLAN D'ACTION AFIN DE LES FAIRE ÉVOLUER.

LES ÉTAPES DE L'ACCOMPAGNEMENT :

Une étude approfondie

- Le CA par éditeur/diffuseur/distributeur.
- Les remises par diffuseur/distributeur.
- Les échéances par diffuseur/distributeur.
- Les retours, les avoirs.
- Les offices.

Des préconisations

- Les négociations à mener.
- Une stratégie à mettre en place.
- Des conseils.



ACCOMPAGNEMENT & COACHING



BIEN RÉALISER SON INVENTAIRE

L'INVENTAIRE, OBLIGATOIRE POUR TOUT COMMERCE, EST UN MOMENT IMPORTANT DE DANS LA VIE D'UNE LIBRAIRIE.

NOUS VOUS PROPOSONS DE VOUS ACCOMPAGNER DE L'AMONT À L'AVAI DE CETTE MISSION.

PUBLICS CONCERNÉS:

- RESPONSABLES DE LIBRAIRIE
- PROPRIÉTAIRES DE LIBRAIRIE

COÛT: SUR DEVIS

DIVERS:

FRAIS DE DÉPLACEMENT EN SUS

LES ÉTAPES DE L'ACCOMPAGNEMENT :

Deux semaines auparavant

- Le rangement.
- Les retours.
- Les facturations des collectivités.
- La location des appareils.
- Le personnel, les extras, le planning.

La veille

- Le rangement (suite).
- L'établissement du plan.
- Le balisage.

Le jour de l'inventaire

- Le comptage.
- La saisie.
- l'édition des écarts.
- La bascule.

Les iours suivants

- La recherche des écarts.
- La vérification des remises diffuseurs.
- Les décisions, la validation.

BOOK |



ACCOMPAGNEMENT & COACHING

OPTIMISER SA COMMUNICATION

LE LIBRAIRE DU XXIº SIÈCLE EST UN VÉRITABLE HOMME ORCHESTRE. IL DOIT AUSSI SAVOIR S'OCCUPER DE SA COMMUNICATION DIGITALE, POUR SE FAIRE CONNAÎTRE, POUR FIDÉLISER SES CLIENTS ET GÉRER SON E-RÉPUTATION.

→ BOOK CONSEIL PROPOSE 3 FORMATIONS ESSENTIELLES.

PUBLICS CONCERNÉS:

- RESPONSABLES DE LIBRAIRIE
- PROPRIÉTAIRES DE LIBRAIRIE
- RESPONSABLES COMMUNICATION FN LIBRAIRIF

COÛT: SUR DEVIS

DIVERS:

FRAIS DE DÉPLACEMENT EN SUS

LES ÉTAPES DE L'ACCOMPAGNEMENT :

1/ Optimisation de la communication digitale

- Le panorama de la communication web.
- Définir son identité.
- Créer et gérer une Newsletter.
- Bien utiliser les réseaux sociaux.

2/ Focus sur les réseaux sociaux

- Choisir un réseau social selon ses objectifs.
- Trouver le ton, la ligne éditoriale qui correspondent à la librairie.
- Créer et animer sa communauté.

3/ Focus sur la newsletter

- Les objectifs de la newsletter.
- Trouver le ton, la ligne éditoriale qui correspondent à la librairie.
- Créer les contenus et gérer sa Newsletter.



ACCOMPAGNEMENT & GOACHING



CRÉATION ET OPTIMISATION DE L'ASSORTIMENT

- → CONSTRUIRE UN ASSORTIMENT, LA COMMANDE D'IMPLANTATION
- → SEGMENTER LA COMMANDE D'IMPLANTATION PAR DIFFUSEUR
- → IDENTIFIER LES ENJEUX SUR LA NÉGOCIATION DES CONDITIONS COMMERCIALES D'OUVERTURE ET FIXER DES OBJECTIES DE REMISE

PUBLICS CONCERNÉS:

• PERSONNES ENVISAGEANT L'ENTREPRENARIAT

COÛT:

- 1 490 € TTC POUR – DE 60 M² ET POUR UN TEMPS D'ACCOMPAGNEMENT D'ENVIRON 12 HEURES
- 2 000 € TTC POUR UNE SURFACE COMPRISE ENTRE 60 ET 120 M² ET POUR UN TEMPS D'ACCOMPAGNEMENT D'ENVIRON 16 HEURES
- 2 490 € TTC POUR + 120 M² ET POUR UN TEMPS D'ACCOMPAGNEMENT D'ENVIRON 20 HEURES

DIVERS:

FRAIS DE DÉPLACEMENT EN SUS.

LES ÉTAPES DE L'ACCOMPAGNEMENT :

- Travail préparatoire à la création de l'assortiment et à la construction de l'offre livre.
- Prise de contact avec les distributeurs et diffuseurs et préparation des commandes d'implantation.
- Préconisation d'objectifs de remise et accompagnement dans la négociation des conditions commerciales.



VOS DROITS À LA FORMATION

Vous informer sur vos droits à la formation : https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/N177

Vous informer sur le CPF (ancien DIF): https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F10705

Vous informer sur le Projet de transition professionnelle (ex CIF) : https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F14018

VOS ORGANISMES FINANCEURS

Vous êtes salarié : OPCO, organisme collecteur de votre entreprise (OPCO des entreprise de proximité – OPCO EP – pour les salariés des librairies)

Vous êtes salarié, dans le cadre d'un congé CIF: Fongecif

Vous êtes du secteur libéral : FIPLP

Vous êtes dirigeant non salarié : AGEFICE

Vous êtes demandeur d'emploi : Pôle Emploi

Vous avez le statut de travailleur handicapé : AGEFIPH



CHARTE SOCIALE ET ENVIRONNEMENTALE

1/ CERTIFICATION ET ENGAGEMENT QUALITÉ

BOOK CONSEIL met en place des outils répondant aux conditions de qualité établies selon ses activités.

Pour son activité de formation et conseil, BOOK CONSEIL est DATADOCKE selon la Loi n°2014-288 du 5 mars 2014 relative à la formation professionnelle, à l'emploi et à la démocratie sociale. BOOK CONSEIL a obtenu la certification QUALIOPI, conformément aux exigences la loi n°2018-771 du 5 septembre 2018 pour la liberté de choisir son avenir professionnel.

Pour son activité d'édition, des modalités d'organisation sont mises en place dans le cadre du bien être professionnel et individuel de chacun des collaborateurs, interne ou externe.

Afin de constater et de faire évaluer ses procédures et pratiques, BOOK CONSEIL a mis en place des évaluations, externes ou internes, de l'ensemble de ses outils et pratiques.

2/ RESPECT DE LA RÈGLEMENTATION

BOOK CONSEIL veille à ce que les règles du Code du Travail en termes d'hygiène, de santé, de sécurité et de conditions de travail soient respectées au sein de son établissement, par ses fournisseurs ou clients. L'entreprise veille à ce que ses partenaires soient également en conformité avec les standards sociaux nationaux et internationaux.

Précisément, BOOK CONSEIL conditionne les relations professionnelles avec ses sous-traitants (imprimeurs, formateurs...) en exigeant que les conditions décrites par l'Organisation Internationale du Travail soient respectées. En l'occurrence, BOOK CONSEIL veille à ce que ces prestataires fournissent les certifications nécessaires (BSCI, SA8000, normes ISO...)

3/ LUTTE CONTRE LES DISCRIMINATIONS

BOOK CONSEIL s'engage à lutter contre toutes les formes de discrimination, qu'elles soient liées au sexe, à la religion ou à l'âge, qu'elles portent sur l'embauche, la rémunération ou l'évolution professionnelle de ses collaborateurs, ainsi que contre toutes formes de harcèlement comme prévu par la loi.

BOOK CONSEIL s'engage également à lutter contre toute discrimination liée au handicap. Les locaux utilisés permettent d'accueillir toute personne handicapée et répondent donc aux normes de sécurité ERP pour pouvoir accueillir tout public.

4/ LUTTE CONTRE LE TRAVAIL ILLÉGAL

BOOK CONSEIL respecte les lois et règlementations en vigueur relatives au temps de travail et met tout en œuvre pour assurer un bon équilibre à ses salariés entre vie professionnelle et personnelle.

BOOK CONSEIL s'engage à ne pas employer des travailleurs étrangers en situation irrégulière.

BOOK CONSEIL s'engage également à respecter les conventions de l'OIT pour l'abolition du travail des enfants ainsi que les principes énoncés dans la loi Le Texier n°99-478 du 9 juin 1999.

5/ EVOLUTION ET DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES

Dans le cadre du développement des compétences, BOOK CONSEIL met en place un accompagnement individuel des salariés afin de faire évoluer les connaissances.

6/ DÉMARCHE ENVIRONNEMENTALE

Politique écologique

BOOK CONSEIL s'engage à limiter l'impact de son activité sur l'environnement en respectant le tri des déchets, ses consommations d'eau, d'énergie et de matières premières.

BOOK CONSEIL s'est engagé sur la voie de la dématérialisation : catalogue en ligne, documents administratifs numérisés, E-pub...

Enfin, BOOK CONSEIL, pour ses activités d'édition, s'engage à sélectionner des fournisseurs et sous-traitants éco-responsables qui répondent favorablement aux exigences écologiques et disposant des différentes certifications : PEFC, FSC...

7/ POLITIQUE DE DÉPLACEMENT ET TRANSPORT

Pour les salariés, BOOK CONSEIL met en place le télétravail et ainsi limite les déplacements véhiculés.

Pour les intervenants formateurs, BOOK CONSEIL propose l'ensemble de son catalogue de formations en enseignement distanciel.

Pour les transports de marchandises liés à l'activité d'édition, BOOK CONSEIL a fait le choix de recentrer son travail d'impression en Europe de manière à réduire les émissions générées par le transport maritime.



Book Conseil, conseil et formation - 117 avenue Victor Hugo 92100 Boulogne-Billancourt

www.book-conseil.fr

E-mail: contact@book-conseil.fr - Tél: 01-70-96-00-15

R.C.S. Nanterre 752862060 N° prestataire de formation : 11 92 19089 92