

## OPTIMISER SON OFFRE (FORMATION EN PRÉSENTIEL)

### Contenu pédagogique

Penser l'assortiment

- Les tendances du marché
- La constitution d'un assortiment adapté à l'espace et au chiffre d'affaires prévisionnel.

Faire un diagnostic de rayon

- Analyse du chiffre d'affaires (poids et évolution)
- Évaluer et analyser son niveau de stock, son taux de retour et sa rentabilité.

Faire vivre son rayon

- Faire un diagnostic de l'espace
- Penser le rangement et le merchandising.

Prise en compte de l'environnement de sa propre librairie

- Partage de pratiques et d'expérience.

Planification des actions à mener

- Mesurer les résultats : mise en place d'un suivi
- Anticiper un réajustement.

#### ▼ OBJECTIF

Avoir une meilleure connaissance des tendances Identifier et connaître les clientèles spécifiques Communiquer et vendre autrement

#### ▼ PUBLIC CONCERNÉ

Libraires en poste

#### ▼ PRÉ-REQUIS

Aucun

#### ▼ MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Alternance d'apports théoriques et d'échanges d'expériences. Exercices pratiques.

#### ▼ DURÉE

