

# DIFFUSER LE CATALOGUE ACCÈS JEUNESSE EN LIBRAIRIES

NIVEAU : PERFECTIONNEMENT

DURÉE : 2 jours - 14 H

SESSIONS : Session à la demande

TARIF ENTREPRISE : € HT — TARIF PARTICULIER : € TTC — TARIF INTRA : Nous consulter

## OBJECTIFS

- \* Parler un langage commun avec les libraires partenaires pour développer le catalogue Accès jeunesse en librairie
  - > distinguer discours commercial et culturel auprès du libraire
  - > connaître les termes techniques et ce qu'ils recoupent concrètement
- \* Savoir interagir efficacement avec les libraires partenaires pour développer le catalogue Accès jeunesse en librairie
  - > connaître les problématiques librairie, l'organisation d'un point de vente
  - > connaître les différentes typologies de points de vente

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques et pratiques
- Etudes de cas à partir des expériences de participant·es
- Travail individuel et travail de groupe
- Echanges personnalisés avec la formatrice

## PUBLICS

### Délégués pédagogiques

Si vous vous identifiez comme une Personne en Situation de Handicap : afin de bien vous recevoir, contactez notre équipe à l'adresse [formations@fontaineolivres.com](mailto:formations@fontaineolivres.com) pour évaluer ensemble les adaptations et accessibilités nécessaires pour participer à notre formation.

## PRE-REQUIS

- La connaissance du catalogue jeunesse Accès et de l'environnement librairie

## PROGRAMME

Jour 1 - Interagir efficacement avec les libraires partenaires (avril)

### MATIN

I - Les attentes libraires – le discours commercial (conditions logistiques, comptables, remise) et le discours culturel (la ligne éditoriale dans le paysage

éditorial jeunesse)

II - Les problématiques librairie – saisonnalité, temps limité, surproduction, marge faible  
III - Organisation d'un point de vente, savoir-faire libraire et psychologie du libraire

### APRES-MIDI

IV - Typologie des différents points de ventes  
V - Posture par typologie de point de vente – prise de RDV (IDF / vs région), jeu de rôle interactif  
Le tatillon sur les conditions commerciales, le client réceptif des commandes clients, celui qui feuillette les livres et n'écoute pas ce qu'on dit, celui qui n'a rien à faire de ce que l'on raconte, celui qui est tout le temps interrompu, celui qui fait autre chose en même temps, celui qui a un client important qui déboule pendant le rendez-vous, celui qui compare avec d'autres maisons d'édition

JOUR 2 - Retour terrain des commerciaux et co-construction d'une diffusion distribution Accès encore plus vertueuse (septembre/octobre)

### MATIN

I- Remontée des problèmes de distribution (comptabilité, logistique) : processus à mettre en place

## APRES-MIDI

II - Remontée des problèmes diffusion (conditions commerciales, besoins opération etc...): processus / actions à mettre en place

## MODALITES PÉDAGOGIQUES

L'atelier alterne apport de connaissances théoriques précises et exercices pratiques

## SUPPORTS / DOCUMENTATIONS

Bibliographie  
Sitographie

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Contrôle continu