FONTAINE O LIVRES
FORMATIONS

LES BASES DE LA GESTION COMMERCIALE D'UNE MAISON D'ÉDITION

NIVEAU : TOUS - ♥ Coups de coeur
DURÉE : 1 jour - 7 H

Réalisez vos tableaux de bord statistiques pour bien piloter votre activité éditoriale et commerciale.

SESSIONS : Session à la demande
TARIF ENTREPRISE : 500 € HT — TARIF PARTICULIER : 360 € TTC — TARIF INTRA : Nous consulter

OBJECTIFS

- **Utiliser les tableaux de bord comme outils de pilotage et d'aide à la décision**
- **Choisir les indicateurs pertinents pour alimenter un tableau de bord efficace et personnalisé**
- **Employer les bons outils statistiques pour développer son activité**
- **Gérer ses stocks et ses frais logistiques variables**
- **Évaluer la rentabilité de son projet éditorial**

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

• Apports théoriques et exercices pratiques
• Études de cas à partir des expériences des participant·es
• Travail individuel et travail de groupe
• Mises en situation
• Echanges personnalisés avec le formateur ou la formatrice

FORMATEUR

Un·e formateur·rice avec 25 ans d'expérience à des postes de direction commerciale et des ventes chez les grand·es acteur·rices de la diffusion-distribution, spécialiste du développement commercial des éditeur·rices

PUBLICS

• Éditeur·rice, responsable d'édition
• Créateur·rice d'entreprise dans l'édition
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** pour évaluer ensemble les adaptations et accessibilités nécessaires pour participer à notre formation.

PRE-REQUIS

• Il n'y a pas de prérequis particulier pour cette formation.

PROGRAMME

I. Le budget prévisionnel
• Piloter son activité en bâtissant un budget par titre et un budget annuel
• Maîtriser la rentabilité de son projet éditorial

II. Le tableau de programmation
• Élaborer un rétroplanning et compiler toutes les informations techniques des nouveautés, de leur conception à leur commercialisation
• Définir et intégrer les normes techniques de diffusion et de distribution

III. Les grands indicateurs de l'activité commerciale
• Synthétiser en un seul tableau mis à jour mensuellement les principaux indicateurs de votre activité, en quantité et chiffre d'affaires

IV. Les statistiques produits
• Qu'est-ce qu'une statistique produit ?
• Interpréter les statistiques de vente à l'article : vie d'un article, comportement d'une collection

V. Les statistiques client·es
• Qu'est-ce qu'une statistique client·e ?
• Utiliser les statistiques de vente au client ou à la cliente : qui vend quoi ? Libraires, enseignes, groupements, canaux de vente...

VI. Suivre le stock
• Bien gérer son stock en interprétant les mouvements de stock indiqués par votre distributeur

VII. Suivre les prestations logistiques
• Suivre les coûts des prestations logistiques annexes
• Bien maîtriser ses frais logistiques variables : traitement des retours, stockage, pilon, transport...

Vous avez une question concernant cette formation ?
Ecrivez à formations@fontaineolivres.com ou appelez le **01 43 14 03 94**.

MODALITES PÉDAGOGIQUES

• En présentiel ou à distance

SUPPORTS / DOCUMENTATIONS

• Supports théoriques
• Documents de travail issus d'exemples concrets
• Mise à disposition d'outils de référence
• Bibliographie, sitographie, institutions utiles

MODALITÉS D'ÉVALUATION

• Évaluation continue par des quizz, études de cas, travaux pratiques, mises en situation
• Autoévaluation des compétences