

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-riche 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-riche, responsable d'édition
- Créateur-riche 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