

PROFESSIONNALISER SA DIFFUSION & DISTRIBUTION

NIVEAU : PERFECTIONNEMENT

DURÉE : 2 jours - 14 H

Cette formation offre aux participants les clés pour mener un travail de qualité auprès de son diffuseur et de son distributeur.

SESSIONS : Session à la demande

TARIF ENTREPRISE : 1000 € HT — TARIF PARTICULIER : 720 € TTC — TARIF INTRA : Nous consulter

OBJECTIFS

- Comprendre la dimension commerciale de l'édition et le cycle financier du livre
- Choisir et solliciter un diffuseur et un distributeur adaptés à sa maison d'édition
- Établir un contrat avec son diffuseur et son distributeur
- Connaître les outils de suivi, gérer ses coûts et ses stocks
- Professionnaliser ses rapports avec son diffuseur

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Études de cas des participants

FORMATEUR

Un formateur avec 25 ans d'expérience à des postes de direction commerciale et des ventes chez les grands acteurs de la diffusion-distribution, spécialiste du développement commercial des éditeurs

PUBLICS

- Éditeur, responsable d'édition, chargé de communication ou de promotion, créateur d'entreprise dans l'édition...
- Toute personne concernée par la diffusion et la distribution du livre

PRE-REQUIS

- Connaître le secteur de l'édition

PROGRAMME

Jour 1

I. La diffusion et la distribution dans la chaîne du livre

- La chaîne de valeur du livre
- Principales caractéristiques de la diffusion et de la distribution
- Planisphère de l'édition en France : rôle

des diffuseurs & distributeurs. Quelle place pour les petits éditeurs ?

II. Typologie des points de vente

- Les différents réseaux et leur poids respectif
- Zoom sur la librairie indépendante, les réseaux spécialisés, la vente en ligne, le livre numérique
- Outils statistiques et répartition des ventes par type de lieux

III. Quels choix de diffusion-distribution ?

- L'auto-diffusion : avantages et limites. Comment gérer sa distribution ?
- La diffusion-distribution déléguée
- Convaincre un diffuseur/distributeur : timing, méthode, documents à préparer, critères de décision d'un diffuseur
- Approches alternatives : regroupements d'auto-diffusés, diffuseurs spécialisés

Jour 2

IV. Le contrat de diffusion-distribution

- L'esprit du contrat
- Les principales clauses et les points clés
- Le contrat de diffusion numérique
- Quelle marge de manœuvre lors de la négociation du contrat ?

V. Organiser son travail avec un diffuseur-distributeur

- Préparer son arrivée chez un diffuseur : le rétro-planning de mise en vente des nouveautés
- Le rôle du représentant
- L'information, élément clé : l'argumentaire, le référencement et les métadonnées
- Les services du diffuseur : suivi commercial et outils d'analyse, conseil. Les limites du diffuseur
- Les réunions clés avec le diffuseur : fixer les objectifs de vente, préparer sa réunion de représentants
- Le cycle financier du livre : comment prévoir sa trésorerie
- La distribution et ses contraintes

VI. Les prestations complémentaires à la diffusion

- Organiser sa communication : relation

libraires, presse, web marketing

- Analyser son activité

Ateliers pratiques :

Lancer une collection : le schéma de l'organisation marketing et commerciale
Rédiger un argumentaire

MOYENS TECHNIQUES

- En présentiel ou à distance

SUPPORTS / DOCUMENTATIONS

- Contrat de diffusion et éléments méthodologiques

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation par relevé d'acquis de formation