

Librairie BF

conseiller, vendre, acquérir, coordonner, rechercher, commander

Tous ceux qui entrent dans une librairie ou un magasin multimédia ne savent pas d'emblée ce qu'ils cherchent. Les libraires BF sont entre autres parfaitement formés pour conseiller individuellement leur clientèle. Leurs vastes connaissances générales les aident à recommander aux lecteurs des œuvres littéraires et des ouvrages dans tous les domaines, dans différents formats de médias. Il s'agit de livres, de cartes géographiques, de livres audio, de films, de jeux et de logiciels.

La conception de l'assortiment fait également partie des tâches des libraires. Pour pouvoir composer l'assortiment de manière rentable, ils analysent les tendances actuelles et déterminent le comportement d'achat de la clientèle. Pour attirer

leur attention sur les nouvelles parutions et les domaines thématiques actuels, les libraires utilisent leurs connaissances en marketing. Par exemple, ils développent des mesures de promotion des ventes telles qu'un aménagement stimulant des vitrines, des panneaux d'information aux caisses ou organisent des événements promotionnels et des lectures avec des auteurs ou des écrivains connus.

En tant que responsables, ils assument également les tâches de gestion du personnel. De plus, ils s'occupent de la budgétisation et du financement, passent des commandes, surveillent et améliorent les processus logistiques d'approvisionnement et de gestion des stocks.



Quoi et pourquoi?

- ▶ Afin que le libraire puisse obtenir plus d'informations sur les intérêts d'achat de sa clientèle, il réalise une enquête auprès des clients à l'aide de questionnaires et les évalue.
- ▶ Afin que la librairie puisse mettre en œuvre quelques mesures de RP et attirer l'attention sur sa librairie, elle fait des recherches sur Internet pour trouver des revues spécialisées appropriées et d'autres possibilités de RP et met ensuite en œuvre de manière autonome les idées ainsi obtenues.
- ▶ Afin que les collaborateurs se comportent correctement en cas de réclamation, le libraire organise une formation sur le tas et leur montre comment transformer une réclamation en une expérience positive en faisant preuve de bienveillance.
- ▶ Afin qu'une librairie puisse continuer à garder un gros client comme client régulier, elle lui envoie de temps en temps des conseils d'initiés sur les nouvelles publications qui pourraient l'intéresser.

Les faits

Admission

En passant l'examen:
a) Formation professionnelle initiale de libraire CFC et 3 ans d'expérience professionnelle en librairie ou;
b) gestionnaire du commerce de détail CFC, employé/e de commerce CFC ou titre équivalent et 4 ans d'expérience professionnelle pertinente;
c) les modules requis ou équivalent.

Formation Environ 15 mois de formation continue modulaire en cours d'emploi.

Remarque: les frais de cours sont partiellement couverts par la Confédération.

Les aspects positifs La partie agréable de ce métier est sans aucun doute la vaste connaissance des récits, de l'histoire, des livres spécialisés, de la matière à apprendre et des offres multimédias pour se divertir ou élargir son horizon. Transmettre ce savoir est alors la cerise sur le gâteau.

Les aspects négatifs Reprogrammer une lecture parce que l'auteur a soudain un empêchement, des clients qui n'arrivent pas à se décider, une édition complète qui, contre toute attente, se vend mal, le métier peut aussi se montrer sous un autre jour. De plus, c'est une tâche herculéenne que de garder une vue d'ensemble sur les quelque quatre à cinq mille nouvelles parutions mensuelles.

Bon à savoir Les professionnels ne sont pas toujours à la tête d'un département ou d'une filiale. En tant que dirigeants et dirigeantes et avec tout le savoir qu'ils apportent dans leur fonction, ils peuvent également prendre la direction d'une petite librairie ou d'une maison d'édition. Là, leur pensée et leur action sont toujours centrées sur la vente, et leur vaste culture générale peut leur être utile.

Profil requis

	avantageux	important	très important
attitude amicale	■		
bonne culture générale	■	■	
compétences commerciales, sens des nombres	■		
conscience	■	■	
intérêt pour les médias et la communication	■	■	■
orientation client, facilité de contact	■	■	
patience	■	■	
qualités de dirigeant	■	■	■
sens de l'ordre et de la propreté, talents organisationnels	■	■	■
talents linguistiques, flexibilité	■		

Plans de carrière

Economiste d'entreprise HES, ingénieur/e HES des médias (Bachelor)
Economiste d'entreprise ES, technicien/ne ES média (diplôme fédéral)
Manager en commerce de détail DF, responsable Achats DF, chef/fe de vente DF, chef/fe de marketing DF (diplôme fédéral)
Libraire spécialisé/e, antiquaire, libraire intermédiaire, représentant/e de maison d'édition (spécialisations)
Libraire BF
Libraire CFC ou titre équivalent (voir admission)