

Compétence métiers 10: gérer les relations avec éditeurs et diffuseurs

Évaluation

Un exercice pratique en séance.

Infos pratiques

- > ECTS : 1.5
- > Nombre d'heures : 12.0
- > Période de l'année : Enseignement dixième semestre
- > Méthodes d'enseignement : En présence
- > Forme d'enseignement : Travaux dirigés
- > Ouvert aux étudiants en échange : Oui
- > Composante : Systèmes Industriels et techniques de Communication
- > Code ELP : 4Z0LRELA

Présentation

Dans ce cours, les étudiant.e.s découvrent les relations de la librairie avec les acteurs qui la précède dans la chaîne du livre, sur le plan de la conception et de la commercialisation des ouvrages qu'elle décide de vendre : éditeurs, diffuseurs et distributeurs, trois acteurs fondamentaux avec lesquels négocier des remises ou des opérations commerciales, anticiper les sorties, voire suggérer la création ou l'amélioration d'ouvrages par l'analyse des ventes ou la connaissance des envies ou des réticences de la clientèle. Face au durcissement général des conditions commerciales, ce cours permet aux étudiant.e.s d'explorer des exemples concrets qui montrent la nécessité aujourd'hui accrue d'une relation forte et juste entre ces quatre acteurs de la chaîne du livre.

Objectifs

L'enjeu est que les futurs libraires trouvent un positionnement pertinent face aux autres acteurs du monde du livre et soient en mesure de négocier avec eux.