



DÉVELOPPER SES REVENUS EN LOCAL GRACE AU DIGITAL ET A L'IA - 2J



PUBLIC - PRÉ-REQUIS :

Public: Commerciaux, chefs de publicité, responsables et managers commerciaux, personnels d'antenne de radios locales qui commercialisent principalement la publicité radio et des opérations spéciales ou événementielles, et souhaitent faire leurs premiers pas dans la vente digitale.

Pré-requis: Aucun pré-requis en digital ou en intelligence artificielle. La formation est conçue pour des professionnels de radios locales, y compris sans expérience de vente digitale. Les stagiaires remplissent un questionnaire d'évaluation de leur positionnement et de leurs attentes et doivent être disponibles durant 2 journées consécutives.



OBJECTIFS :

1. Comprendre comment le digital transforme le parcours client local et pourquoi il constitue un relais complémentaire naturel de chiffre d'affaires
2. Identifier les premiers leviers digitaux accessibles à une radio locale et acquérir les repères nécessaires pour les présenter et les valoriser simplement.
3. Intégrer progressivement le digital dans sa démarche commerciale : préparation, découverte des besoins, recommandation, mesure et suivi.
4. S'approprier un agent IA comme assistant commercial pour gagner en expertise, en efficacité et en autonomie, et renforcer durablement son employabilité.

DÉROULEMENT DE LA FORMATION :

Au départ de la formation, les stagiaires reçoivent un questionnaire de préparation évaluant leur niveau, leurs attentes et le programme détaillé.

Un échange préalable avec le manager ou le donneur d'ordre permet d'adapter le programme à des problématiques spécifiques.

Chaque stagiaire indique un cas pratique qui sera utilisé comme exemple durant la formation.

Les stagiaires suivent la formation intra durant 2 jours dans une salle mise à disposition par leur employeur.

A l'issue de la formation les stagiaires disposent d'une assistance permanente par email, et un entretien personnalisé en visio sur demande durant 1 mois.



TARIF: 3.980€ HT pour 2 journées (de 1 à 8 stagiaires) incluant le suivi durant 1 mois.
Hors frais de déplacement et d'hébergement du formateur.



DUREE: 14 heures (9h-12h30 / 13h30-17h00).



DATES: Selon la convention et les contraintes de l'entreprise.

INTERVERNANT :



Jean-François Duplaix

Consultant senior spécialisé dans la commercialisation publicitaire, la radio, la stratégie commerciale, les techniques de vente, le marketing de proximité, l'événementiel, le digital, l'IA, le management et la formation d'équipes commerciales.



35 avis de stagiaires
100% « satisfaisant à très satisfaisant »

INSCRIPTIONS RENSEIGNEMENTS :

jf@mediaticconseils.com
www.mediaticconseils.com

MÉTHODES :

La pédagogie s'appuie sur les méthodes de commercialisation déjà maîtrisées par les commerciaux radio pour les transposer progressivement au digital. Elle alterne apports, exemples concrets, démonstrations, mises en situation simples et prise en main des outils RadioPub.cloud et Comboto.

Les échanges avec le formateur permettent d'adapter les exemples aux moyens de la radio et aux situations commerciales rencontrées par les stagiaires, sans prérequis technique.

La méthode pédagogique utilisée dans ce programme de formation a fait l'objet de nombreuses recherches et tests. Différentes techniques de formation ont été étudiées et testées et le fruit de ce travail a abouti à une formule simple qui répond aux problématiques suivantes :

- approche personnalisable adaptée aux profils des stagiaires,
- disponibilité et exploitabilité immédiate des outils pédagogiques,
- accessibilité des ressources (playlists, articles, liens, études, vidéos...)

ÉVALUATIONS - ASSIDUITÉ :

L'évaluation des acquis des stagiaires est effectuée à chaud en fin de session puis à froid 1 mois plus tard.

Le taux de réussite aux évaluations sera adressé aux stagiaires et au donneur d'ordre en fin de formation.

Les stagiaires recevront un certificat.

En fin de formation, un questionnaire d'évaluation de la formation sera adressé aux stagiaires et à leur manager (donneur d'ordre).

Des feuilles d'émargements sont signées par les formateurs et les participants, Mediatic Conseils conserve les éléments liés à la réalisation de la formation pour être tenus à la disposition du financeur en cas de contrôle.

En fin de formation, un questionnaire d'évaluation du formateur et de la méthode pédagogique est remis aux stagiaires.

Un échange avec le manager ou donneur d'ordre permet de dresser un bilan et de formuler des recommandations pour l'encadrement des stagiaires et l'amélioration continue du contenu de la formation.

Tous les documents peuvent être consultés sur simple demande de l'entreprise ou de l'OPCO.

Personnes en situation de handicap

Tout sera mis en œuvre pour que la formation puisse se dérouler normalement pour une personne en situation de handicap, selon les recommandations du Guide de l'accueil des personnes en situation de handicap. Les personnes en situation de handicap peuvent exprimer leurs problématiques spécifiques, besoins et attentes particulières lors du remplissage de la fiche de préparation. Pour toute formation intra, l'accès relève de l'entreprise cliente.

En cas de difficultés techniques, réclamations, les stagiaires peuvent contacter Mediatic Conseils par email à jf@mediaticconseils.com et recevront une réponse sous 48h maximum. Ils peuvent contacter le formateur par téléphone au +33 (0)7 72 77 48 67 pour les situations exceptionnelles.

V10/2026 Validité 31/12/2026

DÉVELOPPER SES REVENUS EN LOCAL GRACE AU DIGITAL ET A L'IA

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Ce parcours est indicatif. Il s'agit du parcours de base, qui peut être personnalisé en fonction de la situation et des attentes de chaque stagiaire et du donneur d'ordre.

Avant la formation présentielle, les stagiaires reçoivent :

- une fiche d'évaluation de leur niveau et de leurs attentes
- un accès à des ressources pédagogiques préparatoires en ligne

JOUR 1

8h30 > 9h00 café & présentations

9h00 > 12h30 : Comprendre pourquoi et comment démarrer dans le digital (pause de 10h30 à 10h45)

- comprendre l'évolution du parcours client local et les nouvelles attentes des annonceurs,
- situer la radio, le digital et les opérations spéciales dans un parcours de communication devenu hybride,
- découvrir ce que le digital peut apporter en matière de visibilité, trafic, engagement, contenus et mesure,
- acquérir les principaux repères et le vocabulaire nécessaires pour en parler simplement avec un annonceur.

12h30 > 13h30 : Déjeuner (rapide)

13h30 > 16h30 : Commencer à générer du chiffre d'affaires avec les moyens de la radio (pause de 15h30 à 15h45)

- identifier les supports, contenus, audiences et communautés que la radio possède déjà et peut valoriser,
- découvrir les premiers formats commercialisables : display, réseaux sociaux, contenus partenaires, jeux, interviews et podcasts,
- relier chaque levier à des objectifs et problématiques simples d'annonceurs locaux,
- repérer dans son portefeuille les premières opportunités de complémentarité entre radio, digital et opérations spéciales.

16h30 > 17h00 : Questions & Conclusion

- questions & problématiques spécifiques et points sur les attentes de la journée

JOUR 2

9h00 > 12h30 : Intégrer le digital à sa démarche commerciale radio (pause de 10h30 à 10h45)

- enrichir la préparation d'un rendez-vous en observant la présence et la communication digitale du prospect,
- utiliser les méthodes de découverte habituelles pour identifier ses ambitions, ses besoins et ses points de rupture marketing,
- formuler une recommandation simple en reliant problème, solution, radio et digital sans complexifier le discours,
- définir quelques indicateurs observables permettant de valoriser, suivre et commenter les résultats.

12h30 > 13h30 : Déjeuner (rapide)

13h30 > 16h30 : Prendre en main un outil d'IA et une plateforme de ressources digitales comme assistants commerciaux (pause de 15h30 à 15h45)

- découvrir et prendre en main RadioPub.cloud, ses ressources pédagogiques et son utilisation dans le cadre du programme de formation continue,
- comprendre le fonctionnement de Combot, son agent IA personnel, et apprendre à le piloter pour rechercher, analyser et synthétiser des informations utiles,
- expérimenter des usages commerciaux concrets : identification de prospects, préparation de rendez-vous, questions, arguments, hypothèses, idées
- installer une nouvelle routine de formation et de travail combinant ressources digitales, formation continue, IA et expertise humaine pour gagner en autonomie, en efficacité et en employabilité.

16h30 > 17h00 : Questions & Conclusion

- synthèse de la journée, questions et évaluation à chaud

A l'issue de la formation, les stagiaires reçoivent un formulaire en ligne pour l'évaluation de la pédagogie du formateur et de la formation en général.

L'offre de formation Mediatic Conseils

La plaquette de présentation 2026 des formations **Mediatic Conseils** est disponible sur le site www.mediaticconseils.com et sur le blog www.radiopub.fr

Références : 44 ans de pub radio dans 34 pays & TOM

Depuis 2003 Mediatic Conseils a formé plus d'un millier de stagiaires pour le compte de centaines de medias et régies publicitaires dont :

dont : Les Indés Radios, Régie Radios Régions (Hit West, Virgin...), NRJ Global Régions, Target Spot, Clear Channel (USA), Radio ISA, Mediameeting, EG Active, Kiss FM, K6FM, La Nouvelle Régie, RTS Happy Medias, Helene FM, VOG Radio, Globule Radio, ECN, Ouest FM, Tertio (DKL, Cannes Radio...), HPI (Evasion Chante France...), J'aime Radio, Kaolin, GrafHit, Mistral FM, Montagne FM, Magnum La Radio, Oxygène FM, RCF, Tendence Ouest, Radio Isa, Europe Régie Alsace (Virgin...), Urgence Media (RMC, BFM Paris...), Top Music, Sweet Fm, Delta FM, RCF, RDL, Radio Mélodie, Est FM, Mediarun (Top Music), Lor FM, Radio 8, Maritima, Metropolis, Flash FM, Radio Lattitude, Flor FM, Normandie TV, Léman Bleu Télévision, Radio Star, Hot Radio, 100% Radio, Activ Radio, RCA, CapSao, Enjoy33, 47 FM Toulouse FM, Ci Medias (Star, Skyrock...), Radio Mont Blanc, A2PRL, Champagne FM, Vosges FM, Force 1 Publicité (Skyrock Nord, Horizon, RDL...), REM Vaucluse (Europe 2, RFM), Active Radio, AF Communication, Winmedia, Oxymedia (Totem...), AB Studio, Keops, Jingle for You, Radio Régie (Freedom, NRJ Réunion...), Régie Caraïbes N°1 (RCI Guadeloupe & Martinique, NRJ, BEL Radio) Caribavenue (Nostalgie Guadeloupe, NRJ St Martin, Radio St Barth), R2GP Guyane (NRJ, Chérie FM, Métis, Radio Péyi), MoNews, Sogupub, TNTV Tahiti, Radio1, Polynésie La 1ère, Radio Te Reo o Tefana (Tahiti), Radio One, Wazaa FM (Maurice), NRJ Nouvelle Calédonie, EGTA Bruxelles, Ultrason, Publi-Lux, Hit Radio, Chada FM, Aswat, Atlantic (Maroc), RFM Dakar, Publicitas, One FM, LFM, RTN, Fréquence Jura, RJB, Rhône FM, Radio Chablais, Radio Fribourg, Radios Communautaires du Québec, CIEU FM, Radio Gaspésie, CHGA, CIHO, FM103.3 Longueuil, CIGN, M105 Granby (Canada), Nisaa FM (Palestine), The Power Radio Group (Turquie), Radio Aswat (Maroc)...

Pour les **ONG et radios suivantes** : La Fondation Hirondelle (Radio Okapi et un réseau de 50 radios communautaires en RDCongo, Radio Star au Liberia, CTN en Sierra Leone, Radio Ndeke Luka en Centrafrique, RTB au Burkina Faso, Studio Sifaka à Madagascar...), Institut Panos Paris (Burundi), Internews (RDC, Tchad et Centrafrique), ICFJ (Guinée Conakry), Radio Nederland Training Centre (RDCongo), l'Union Européenne (Niger), JADE (Cameroun), IREX Europe (Tunisie), IBF Consulting (Côte d'Ivoire)...

Mediatic Conseils anime régulièrement des ateliers et conférences sur le thème de la monétisation des médias : Next Radio (London), Salon des Medias et du Business, Modèle économique et gestion des médias en RDC (USAID & Nkele Bantu à Kinshasa RDC), RadioTour, Paris Radio Show, Salon de la Radio, Congrès SNRL, Congrès FRPC et Convention des Indés Radios en France, Power Group Conférence (Turquie) ainsi que de nombreux ateliers annonceurs pour des régies et radios (NRJ Global Régions, Régie Caraïbes N°1, Régie Mélodie, RCA, Activ' Radio, Radio Mont Blanc, RJB, ONE FM, LFM... UNESCO Remote Week, Jours de la Radio ARCQ (Québec), Casablanca Broadcast Days (Maroc), ICFJ Conakry (Guinée), La communication humanitaire à la radio (Bangui Fondation Hirondelle), Podcasts Business (SwissRadioDay - Zurich), Araro (Fribourg)...

Qualification du personnel en charge de la formation

Mediatic Conseils a été créé par Michel Colin : 44 ans d'expérience média en Europe, États Unis, Afrique, dans des stations locales, des réseaux nationaux et internationaux (Clear Channel). Journaliste, animateur, producteur, puis directeur de médias et de régies publicitaires, Michel Colin a participé à la création et au développement de plusieurs magazines, radios, télévisions et supports hors médias. A enseigné à l'Institut de Finance et Management, Université IFM à Genève et au SAWI, Centre suisse d'enseignement du marketing, de la publicité et de la communication à Lausanne (Suisse).

Michel Colin est l'auteur du livre « **Vendre mieux et plus de publicité radio en 500 questions** » édité aux Editions HF (janvier 2017). Depuis juillet 2025, l'organisme Mediatic Conseils est dirigé par **Jean - François Duplaix**, qui a mené une solide carrière de terrain et de management au sein notamment des régies du Groupe NRJ, complété dans le digital, l'événementiel, l'entrepreneuriat et la formation. Avec + de 10 000 rendez-vous en face à face, c'est l'homme de terrain légitime pour accompagner les commerciaux radio, débutants ou experts. Spécialiste de la relation commerciale et du management, il a exercé + de 20 fonctions différentes sur tous les niveaux de marché (local, régional, national, international). Il a enseigné la publicité, le marketing et la stratégie commerciale en masters INSEEC U et anime depuis sa reprise les Masterclass et Keynote de Mediatic Conseils.

Depuis 2003 dans 34 pays et T.O.M., **Mediatic Conseils** est un organisme de formation reconnu en publicité radio, marketing et commercialisation de proximité. Nous intervenons régulièrement lors de conférences, tables rondes, ateliers sur la monétisation des médias, la transformation numérique, développement des outils de l'intelligence artificielle, la créativité publicitaire avec une expérience unique en terme de pérennisation des medias communautaires en Afrique (une cinquantaine de missions de formation pour le compte d'ONG internationales).

Mediatic Conseils édite les blogs www.radiopub.fr contenant plus de 2'000 articles sur la publicité

radio, digitale et cross média et collabore chaque mois pour le magazine professionnel www.lalettre.pro et accessoirement dans d'autres supports.

Mediatic Conseils fut l'organisateur du 1^{er} concours de création publicitaire radiophonique francophone, les Radiopub Awards – Grands Prix de la Publicité Radio, dans le cadre du Salon de la Radio à Paris.

D'autres intervenants experts interviennent régulièrement dans les modules de formation et dans le cadre de masterclass, interviews et partages d'expériences. L'équipe pédagogique est composée de **Fredérique Vey-Narce**, directrice d'ACTIV MEDIAS à Saint-Etienne intervient sur la partie Action Commerciale. **Lauriane Fondeville** social & office manager de Flash FM à Limoges couvre l'actualité du Social Selling et des Opérations Spéciales des radios locales dans la rubrique Benchmarking. **François-Xavier Delacoux**, dirigeant de RTS à Sète, insiste sur l'importance de la créativité avec des modules sur la Création Publicitaire. Afin d'assurer le plus haut niveau de compétences, Mediatic Conseils assiste ou participe régulièrement à des webinaires et des conférences, colloques d'experts internationaux, en Europe (Radiodays Europe, Swissradioday, RAIN, Salon de la Radio, Allmedias, E-Com, Big Data, Crea Digital...) et aux Etats-Unis (RadioShow, NAB, LOAC...), à des congrès professionnels (FFRC, SNRL, Indés Radios...).

Environ **150 témoignages d'entreprises et des stagiaires** sont disponibles à cette adresse : <https://mediaticconseils.com/temoignages/>



Jean François Duplaix



Frédérique Vey-Narce



François Xavier Delacoux



Lauriane Fondeville