

LeBriefing

2026

LA COMMERCIALISATION AUDIO & DIGITAL



PRÉREQUIS & PUBLIC

Il n'y a pas de prérequis pour cette formation qui s'adresse aux personnels **débutants, juniors ou seniors expérimentés** des radios **commerciales, associatives, digitales et des régions publicitaires** ; directeurs.trices, managers commerciaux et marketing, commerciaux, chef de publicité, assistant.es commerciaux, producteurs, journalistes et rédacteurs, community managers, planificateurs, chargés de production publicitaire, chargés de développement et de partenariats, responsables de promotion-communication, responsables de la transition numérique, chefs de projet IA...



OBJECTIFS

- Acquérir une bonne **connaissance et compréhension de l'actualité et de l'évolution** de la publicité, des partenariats et des médias grâce à une **mise à jour des compétences** et une **veille concurrentielle continues**.
- Renforcer l'**expertise commerciale, génératrice de revenus** et stimuler les **capacités de négociation** en période de crise.
- Développer la **créativité publicitaire & marketing** avec une méthode et un accès à des exemples et ressources exclusives.
- Être capable de **mettre en application la génération de revenus diversifiés** radio, audio digital, internet et hors média.
- S'adapter aux impératifs de la **transition numérique et de l'IA**, monter en compétences, contribuer au maintien dans l'emploi.

DÉROULEMENT DE LA FORMATION :

- Au départ de la formation, les stagiaires reçoivent ; une **fiche d'évaluation** de leur niveau, de leurs attentes, le programme détaillé, un tutoriel sur l'usage de la formation à distance, un accès à la plateforme de ressources pédagogiques Radiopub.cloud
- Les stagiaires reçoivent les **34 modules** hebdo dans un email chaque vendredi à 7h00. Chaque module est composé d'une **vidéo**, d'un **support** pédagogique en pdf et de **travaux pratiques** à réaliser durant la semaine suivante.
- Les stagiaires ont accès en permanence à la **plateforme de ressources radiopub.cloud** sur laquelle ils peuvent consulter la totalité des modules de formation dispensés par l'organisme depuis 2016, des études et chiffres clés, argumentaires et offres commerciales par activités, partages d'expériences et masterclass, télécharger des supports et des milliers d'exemples spots radio.
- Les stagiaires disposent d'une **assistance permanente** par email et d'un groupe d'échange **Whatsapp**.
- Les stagiaires choisissent librement les horaires d'utilisation de la formation et le lieu (dans l'entreprise, sur le terrain ou à domicile).



TARIFS : 210€/mois HT pour un stagiaire (1 entité)
315€/mois pour les équipes de 2 à 4 commerciaux,
420€/mois pour les équipes de 5 à 10 commerciaux,
525€/mois pour les équipes de 11 commerciaux et +.
Formule « Manager only » sur demande.



DUREE : 50h (réparties sur 50 jours durant l'année)



DATES : Le Briefing 2026 est une formation continue hebdomadaire qui peut être prise en route en cours d'année, chaque mois.

METHODES :

Vidéos, supports pdf interactifs, quiz, pass illimité à la base de ressources Radiopub.cloud, exercices pratiques et visio-conférences avec le formateur. Pédagogie basée sur l'illustration et l'évocation d'exemples concrets afin de permettre aux participants une mise en pratique immédiate.

EVALUATIONS :

- L'évaluation des compétences acquises par les stagiaires lors des modules et des exercices de mises en pratique est effectué en fin de parcours.
- 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).

94.7% des stagiaires
satisfaits ou très satisfaits
du programme
LE BRIEFING 2025

INSCRIPTIONS / RENSEIGNEMENTS :

jf@mediaticconseils.com
www.mediaticconseils.com

V10/2026 Validité 31/12/2026

Semaines	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	
Mois	JANVIER				FÉVRIER				MARS				AVRIL				MAI				JUIN				JUILLET				AOUT				SEPTEMBRE				OCTOBRE				NOVEMBRE				DECEMBRE								
FORMATION CONTINUE À DISTANCE 50h																																																					
MODULES N°		1	2	3		4	5	6		7	8	9		10	11	12		13	14	15		16	17	18		19	20	21		22	23	24		25	26	27		28	29	30		31	32	33		34							
34 MODULES BRIEFING HEBDO	PRÉPARATION EVALUATION																																																	EVALUATION			
PASS ILLIMITÉ RADIO PUB CLOUD																																																					
ASSISTANCE PERMANENTE																																																					
GROUPE WHATSAPP																																																					
DEBRIEFING MENSUEL				30 01				27 02				27 03				29 04				29 05				26 06				24 07					28 08				30 09				30 10						27 11	11 12					
NOMBRE D'HEURES	6			4			4			4			4			4			4			4			4			4			4			4			4			4			4			4							

Après un travail préparatoire, les stagiaires reçoivent 3 fois par mois **le vendredi matin** à 7h00 un email contenant un module de formation et cela durant 12 mois, soit au total 34 modules en 2025-2026. Chaque module hebdo contient une **vidéo** et un **support pdf** avec des liens vers la **plateforme de ressources Radiopub.cloud**.

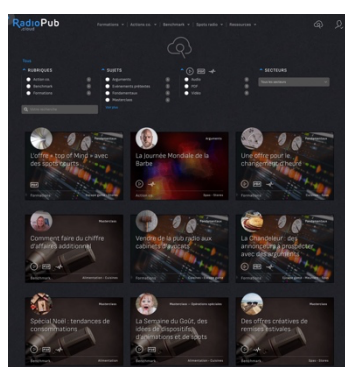
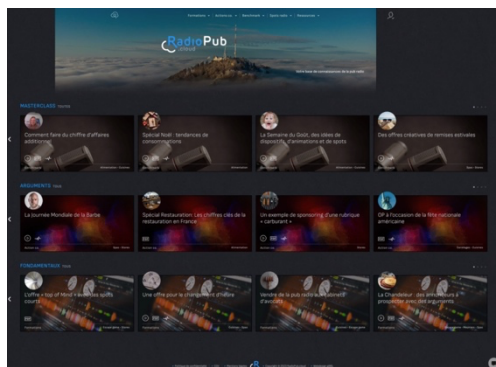
Contenu des modules hebdomadaires envoyés le vendredi matin durant 12 mois

(nouveau 2026)

ACTION COMMERCIALE	L' agenda commercial des prochaines semaines, les événements prétextes à prospecter, des exemples d' OPS . Fiches argumentaires par secteurs d'activités , des exemples d' offres commerciales radio, audio digital & digital, cross media . Méthode commerciale , rappels des fondamentaux de la génération de revenus radio + digital + hors média, le processus de vente de A à Z, techniques comportementales, méthodes de ventes , la gestion des objections. Outils d'aide à la vente, outils IA .
CRÉATION PUBLICITAIRE	Le spot du mois, des exemples inspirants de messages radio et podcasts par activités et par styles créatifs. Aide à la création pub , à la conception-rédaction, conseils utiles, tutoriels , témoignages, partages d'expériences, utilisation de l'IA et des voix de synthèse, publicité audio-dynamique .
BENCHMARKING	Des partages d'expériences , cas pratiques de ventes réussies par des commerciaux radios, des études et liens utiles, l'actu des pros de la pub radio et du marché de la communication, interviews, démos d'outils innovants ... Social Selling (Linkedin).

Accès illimité 24/7 à la plateforme de ressources Radiopub.cloud !

Les stagiaires disposent d'un **accès illimité** vers une base de ressources uniques, leur permettant de trouver en quelques clics le contenu dont ils ont besoin : des idées de dispositifs radios, des exemples de spots par secteurs d'activités ou par styles créatifs, des argumentaires, études chiffres clés, exemples d'offres commerciales, des fiches sectorielles... L'ergonomie « Netflix like » permet de naviguer facilement dans la base de ressources afin de trouver rapidement des contenus à la demande.



Le pass illimité permet également de consulter à la carte tous les modules de la formation « Les fondamentaux de la pub radio », « La commercialisation radio + digital », les replays des Masterclass et des partages d'expériences ainsi que plus de 200 archives des Briefings de 2016 à 2024.

V10/2026 Validité 31/12/2026

Adaptation des modalités et supports pédagogiques aux objectifs de la formation :

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

1. Les personnels concernés ne sont disposés à suivre une formation continue qu'à la condition qu'elle soit souple et rapide, sans manipulations multiples ; les stagiaires accèdent en un clic au contenu de la formation. Les modules en vidéo sont responsive design, ils peuvent être suivis depuis un smartphone, une tablette ou un ordinateur, à la maison, au bureau ou en mobilité. Le stagiaire peut débiter la formation à sa convenance dès validation de son inscription. Il n'y a pas d'horaire imposé, chacun le consulte à sa convenance.
2. Les personnels concernés ne suivent avec assiduité une formation continue qu'à la condition qu'elle soit utile immédiatement et que la mise en pratique s'avère efficace ; le contenu des modules de formation répond aux problématiques quotidiennes des stagiaires. La mise en pratique est immédiate et les entretiens en visio avec le formateur permettent de valider l'acquisition des compétences. Le formateur, ayant accès aux statistiques de consultation des modules peut suivre en temps réel l'évolution des stagiaires. Cela permet de relancer un stagiaire si nécessaire.

Les contenus (vidéos et supports pdf) restent accessibles en permanence, ce qui permet aux stagiaires, si nécessaire, de revenir sur un ancien briefing, ou en cas d'absence ou de surcharge de travail, de compiler la consultation des briefings.

Ce concept de formation continue à distance a été rodé depuis 2016 et les taux d'assiduité et de satisfaction se sont avérés exceptionnels ;

- 97% de taux de complétion
- 96% de réussite aux tests d'évaluation des acquis
- 98,4% de taux de satisfaction des stagiaires

Personnes en situation de handicap

En cas de contact avec une personne en situation de handicap, tout sera mis en œuvre pour que la formation puisse se dérouler normalement 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. Les formations à distance peuvent être suivies par des personnes en situation de handicap multiples car elles sont accessibles en audio / vidéo / et support écrit. Pour les formations inter, intras, l'accès relève de l'entreprise cliente.

Contrôles de l'assiduité des stagiaires :

L'outil Mailchimp permet de savoir en temps réel qui a ouvert, cliqué et à quelle heure.

Une attestation d'assiduité est signée chaque mois par le formateur, attestant de la date, du nombre d'heures et de l'amplitude horaire du temps passé sur les modules de formation à distance

Les heures de mise en pratique ne peuvent pas être comptabilisées. Mais l'entretien mensuel avec le formateur permet d'évaluer l'implication du stagiaire.

En cas de problème d'assiduité ou de non réponse aux messages du formateur, des relances sont adressées aux stagiaires et donneurs d'ordre pour identifier l'origine des difficultés et afin de trouver une solution rapide.

Personnalisation de la formation :

Avant la formation

Les stagiaires remplissent un formulaire individuel en ligne qui leur permet d'indiquer :

- leur profil personnel, formations et expériences commerciales et média
- une évaluation des compétences actuelles en matière de marketing et de méthode commerciale
- les supports et médias sur lesquels ils interviennent, leurs secteurs géographiques
- des informations sur les outils qu'ils utilisent, leurs tarifs, kit média, CGV, audiences...
- leurs attentes spécifiques
- les difficultés rencontrées sur le terrain, les questions particulières
- un cas pratique sur lequel ils souhaitent s'exercer.

Les personnes en situation de handicap peuvent exprimer leurs problématiques et attentes spécifiques.

Les pré-requis techniques :

- disposer d'une connexion internet et d'un ordinateur, d'une tablette ou d'un smartphone.
- savoir utiliser Youtube, Zoom.

En fonction des profils, des documents complémentaires peuvent être adressés aux stagiaires afin de faciliter leur mise à nouveau sur des questions de bases.

En cours de formation

Les stagiaires peuvent contacter le formateur par email ou Whatsapp en permanence et sans restriction pour les questions urgentes, les incompréhensions, difficultés, réclamations ou pour des questions pratiques.

Les entretiens téléphoniques ou en visio, permettent un échange entre les stagiaires et le formateur.

Evaluations des acquis, accompagnement, en cours et fin de formation :

Régulièrement, un entretien téléphonique ou visio avec le stagiaire permet au formateur d'évaluer la compréhension des modules, les compétences acquises et leur mise application. Les points qui ne sont pas acquis font l'objet d'une discussion entre le formateur et le stagiaire et peuvent faire l'objet d'un exercice à mettre en pratique lors du mois suivant.

L'entretien téléphonique ou visio permet aussi au formateur d'être évalué par les stagiaires qui font part de leurs commentaires sur les contenus et formes des modules du mois passé.

Chaque jour, les stagiaires ont la possibilité de contacter le formateur par email ou Whatsapp pour des questions urgentes ou liées à la mise en application concrète sur le terrain.

En fin de parcours, un quiz d'évaluation des connaissances est adressé aux stagiaires afin de compléter la mesure les compétences acquises. Ce quiz en ligne comprend aussi des questions d'évaluation du formateur et de la méthode pédagogique.

Evaluations des formateurs et de la méthode pédagogique :

En fin de formation, un questionnaire d'évaluation des formateurs et de la méthode pédagogique est adressé aux stagiaires.

Un questionnaire distinct est également adressé au manager / preneur d'ordre afin d'évaluer l'impact de la formation sur l'activité des stagiaires.

Depuis 22 ans les formations Mediatic Conseils font l'objet de fiches d'évaluations par les stagiaires. A ce jour plus de 500 fiches ont été traitées et ont engendré, soit un échange entre le formateur et le stagiaire au sujet d'un commentaire, soit une amélioration de la méthode pédagogique. C'est ainsi que la formule des formations continues à distance a été élaborée, en réponses aux attentes des stagiaires et des entreprises. Ces fiches d'évaluations en ligne et les taux de réussite peuvent être consultées sur simple demande de l'entreprise ou de l'OPCA.

Réclamations

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.

L'offre de formation Mediatic Conseils

La plaquette de présentation 2026 des formations **Mediatic Conseils** est disponible à cette adresse : <https://radiopub.fr/wp-content/uploads/2025/10/Livret-MEDIATIC-20-Pages-A5-Paysage.pdf>

L'offre de formation **Mediatic Conseils** est présentée et mise à jour sur le blog www.radiopub.fr et sur le site <http://www.mediaticconseils.com>

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 médias commerciaux et communautaires et régies publicitaires dont : Les Indés Radios, Régie Radios Régions (Hit West, Virgin...), NRJ Global Régions, TargetSpot, Clear Channel (USA), Mediameeting, EG Active, Kiss FM, K6FM, La Nouvelle Régie, 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, 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, Mediaron (Top Music) Lor FM, Radio 8, Maritima, Metropolis, Normandie TV, Léman Bleu Télévision, Radio Star, Hot Radio, 100% Radio, Activ Radio, RCA, CapSao, Enjoy33, Toulouse FM, Ci Medias (Star, Skyrock...), Radio Mont Blanc, Champagne FM, Vosges FM, Force 1 Publicité (Skyrock Nord, Horizon, RDL...), RTS, REM Vaucluse (Europe 2, RFM), 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) Caribavenu (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, Rouge FM, WRS, Mountain Radio (Suisse), l'Association des Radios Communautaires du Québec, CIEU FM, Radio Gaspésie, CHGA, CIHO, FM103,3 Longueuil, CIGN, M105 Granby (Canada), Nlsaa FM (Palestine), The Power Radio Group (Turquie)...

Pour les **ONG et radios suivantes** : La Fondation Hironnelle (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, 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 Hironnelle), 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).

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 et www.radiopubAfrica.com 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.

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**, patron 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/>

Le CV et plus de détails sur les formateurs sont disponibles sur le site <https://mediaticconseils.com/a-propos/>



Jean François Duplaix



Frédérique Vey-Narce



François Xavier Delacoux



Lauriane Fondeville

V10/2026 Validité 31/12/2026