

LeBriefing

LA MONÉTISATION AUDIO & DIGITAL 2022



PRÉ-REQUIS & PUBLIC

Personnels des médias et supports publicitaires locaux et régionaux : débutants, juniors ou seniors expérimentés, directeurs généraux, cadres de l'entreprise, managers commerciaux et marketing, commerciaux, chef de publicité, assistants commerciaux, chefs de projet, webmasters, animateurs, journalistes et rédacteurs, community managers, planificateurs, trafic managers, chargés de production publicitaire, chargés de développement et de partenariats, responsables de promotion-communication...



OBJECTIFS

- La mise à jour continue des compétences commerciales et marketing radio & digital, en relation avec l'actualité.
- Le renforcement des capacités de négociation en période de crise, l'adaptation aux nouvelles techniques de vente.
- La génération de revenus complémentaires liés à la transition numérique et la contribution au maintien dans l'emploi.

DÉROULEMENT DE LA FORMATION :

- Au départ de la formation, les stagiaires reçoivent ; le programme détaillé, un tutoriel sur l'usage de la formation à distance, une fiche d'évaluation de leur niveau et de leurs attentes, un accès à des ressources pédagogiques et à des travaux préparatoires.
- Les stagiaires accèdent aux 30 modules par un email hebdo. Chaque module est composé d'une vidéo, d'un support pédagogique en pdf et de travaux pratiques.
- 10 Masterclass mensuelles avec le formateur afin d'évaluer les acquis et difficultés individuelles.
- Les stagiaires disposent d'une assistance permanente par email, chat et d'entretiens visio personnalisés sur demande.
- L'accès à la formation est ouvert dès réception de la convention signée puis est garanti à tout moment. La progression et l'assiduité sont contrôlées en permanence par le formateur.
- Les stagiaires choisissent librement les horaires d'utilisation de la formation et le lieu (dans l'entreprise, sur le terrain ou à domicile).

INTERVENANT :

Michel Colin

Consultant senior spécialisé dans la commercialisation radio, le marketing et les médias électroniques de proximité depuis 2003.



INSCRIPTIONS / RENSEIGNEMENTS :

michelcolin@mediaticconseils.com
www.mediaticconseils.com

METHODES :

Vidéos, PDF, quiz, 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 hebdomadaires est effectuée lors des entretiens mensuels avec le formateur.
- Le taux de réussite aux évaluations sera adressé aux stagiaires et au donneur d'ordre en fin de formation.
- En fin de formation, un questionnaire d'évaluation de la formation sera adressé aux stagiaires et à leur manager (donneur d'ordre).



TARIF : à partir de 245€/mois HT pour un stagiaire. Dégressif en fonction de la taille de l'équipe commerciale. Devis sur demande.



DUREE : 42 heures sur 12 mois.



DATES : Le Briefing 2022 est une formation continue hebdomadaire qui peut être prise en route chaque mois.

**CONSTRUCTION DE CHAQUE
MODULE HEBDOMADAIRE :**

L'écoute et le décryptage d'un **spot** remarquable afin de stimuler la créativité des commerciaux et l'intérêt des annonceurs.

Un rappel des **fondamentaux** de la commercialisation média, des **arguments**, bonnes pratiques, des exemples de messages par **secteurs d'activités** ou par événements marketing et saisonnier, des **modèles d'offres commerciales**, de dispositifs radio & digital, de publications sur les réseaux sociaux, les **études** actuelles commentées... Chaque mois, d'autres commerciaux interviennent en vidéo dans Le Briefing sous la forme de **partages d'expériences**.

Chaque module comprend un rappel de la formation de base sur les **fondamentaux de la publicité radio & digitale**.

Le récap' propose des **travaux pratiques** à mettre en œuvre immédiatement.

Sur smartphone, tablette ou ordinateur, les stagiaires peuvent consulter **la vidéo du module** d'un seul clic. Ils peuvent consulter la vidéo quand ils veulent et autant de fois qu'ils le souhaitent.

Il suffit d'un clic pour **télécharger le support pdf** du module et l'archiver. Le support pdf contient de nombreux liens vers des sites, des contenus pédagogiques (études, pages web, annuaires...) et vers des playlists de spots radio classées par secteurs d'activités que les stagiaires peuvent écouter et télécharger sans limite.

Chaque module contient le lien vers la solution de prise de rendez-vous en un clic avec le formateur pour les **entretiens mensuels en**

V 10/2021 Validité 31/12/2022



LeBriefing

L'UNIQUE FORMATION À DISTANCE POUR LES PROS DE LA PUB RADIO

LE SOMMAIRE DU N°31 - 24 SEPTEMBRE 2021

- LE SPOT DE LA SEMAINE : UN FERRONNIER
- PROSPECTION : ÉVÉNEMENTS PRÉTEXTES > DÉCEMBRE
- L'OP : FOIRE AUX VINS INTERMARCHÉ SUR EUROPE1
- CP CROSS MEDIA : NRJ, CHÉRIE FM & ACTIV RADIO
- L'EXPERT : BRUNO ALBERTI - RADIO SCREEN
- LE SECTEUR : LES OPTICIENS
- L'ARGU : LE GAP ENTRE PDM & PDA
- DIGITAL / DAB+ : LE MODELE ECONOMIQUE AIR ZEN

ACCOMPAGNEMENT HYBRID POUR LES COMMERCIAUX RADIO
10h00-11h30 à 12h30-argumentaires-offres

BRUNO ALBERTI - RADIO SCREEN
Les images des pubs radio sur les écrans DAB+

CLIQUEZ ICI POUR LANCER LA VIDÉO DU BRIEFING

CLIQUEZ ICI POUR TELECHARGER LE SUPPORT PDF

CLIQUEZ ICI POUR CHOISIR L'HORAIRE DU DÉBRIEFING MENSUEL

Michel Collin

DÉBRIEFING MENSUEL

SEPTEMBRE 2021

30 min

Téléphone, WhatsApp, Messenger, Zoom ou Skype.

Attention, l'heure choisie ne pourra pas être modifiée à votre demande, elle vous appellera à l'heure, par !

Un rdv est incl. d'évén. Cet entretien mensuel de 30 min. peut être collectif ou individuel. A vos dates de choix en fonction de vos besoins, et de vos disponibilités.

N'hésitez pas à m'envoyer vos questions par email avant le rdv.

Sélectionnez le date et l'heure

septembre 2021

LUN	MAR	MER	JEU	VEN	SAM	SAB
			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	

mercredi 29 septembre

09:30
10:30
11:30
14:30
15:30
16:30
17:30

Mediatic Conseils SAS – 42 avenue Ravelle le Rouge - 74400 Chamonix-Mont-Blanc- France

Tél : +33 (0)6 76 15 04 05 - Email : contact@mediaticconseils.com / 885 212 704 R.C.S. Annecy - APE 7021Z - Capital social 10 000€ -SIRET 885 212 704 00013 – TVA intracommunautaire : FR60885212704
Mediatic Conseils est un organisme de formation référencé Data Dock - Déclaration d'activité n°847 403 846 74 (Préfet de Région Rhône-Alpes - F)

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

La méthode pédagogique utilisée dans ce programme de formation à 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 rôdé depuis 2016 et les taux d'assiduité et de satisfaction se sont avérés exceptionnels ;
- 98% de taux de complétion
- 95% de réussite aux tests d'évaluation des acquis
- 98% 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 formations à distance peuvent être suivies par des personnes en situation de handicap multiples car elles sont accessibles en audio / vidéo / et support écrit.

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
- du temps passé lors de l'entretien téléphonique / visio mensuelle

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.

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 pré-requis techniques :

- disposer d'une connexion internet et d'un ordinateur, d'une tablette ou d'un smartphone.
- avoir utilisé Youtube, Skype, 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 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 :

Chaque mois, l'entretien téléphonique ou visio mensuel 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.

Chaque mois, l'entretien téléphonique ou Skype 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 pour des questions urgentes ou liées à la mise en application concrète sur le terrain.

Chaque année, 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 du formateur et de la méthode pédagogique :

En fin de formation, un questionnaire d'évaluation du formateur 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 18 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 contact@mediaticconseils.com et recevront une réponse sous 48h maximum. Ils peuvent contacter le formateur par téléphone au +33 (0)6 76 15 04 05 pour les situations exceptionnelles.

L'offre de formation Mediatic Conseils

La plaquette de présentation des formations Mediatic Conseils est disponible à cette adresse : https://mediatic.ch/wp-content/uploads/2019/10/KIT-MEDIATIC-2020_compressed.pdf

L'offre de formation Mediatic Conseils est présentée et mise à jour sur le blog www.radiopub.fr et sur le site www.mediatic.ch

Références

Depuis 2003 Mediatic Conseil a formé plus d'un millier de stagiaires, pour le compte de centaines de médias et régies publicitaires dont : Les Indés Radios, Régie Radios Régions (Hit West, Virgin...), NRJ Global Régions, TargetSpot, Mediameeting, EG Active, Kiss FM, Evasion FM, ECN, Ouest FM, Tertio (Dreyeckland, Cannes Radio...), Tendance Ouest, Radio Isa, Europe Régie Alsace (Virgin...), Urgence Media (RMC, BFM Paris...), Top Music, Sweet Fm, Delta FM, RCF, RDL, Mélodie, Est FM, 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, Oxygène, Force 1 Publicité (Skyrock Nord...), Urgence Media, CI Media, Winmedia, Oxymedia (Totem...), AB Studio, Keops, Jingle for You, Radio Régie (Freedom, NRJ Réunion...)... RCI Caraïbes, NRJ Belgique, NRJ Nouvelle Calédonie, EGTA Bruxelles, Hit Radio, Chada FM, ASWAT & Atlantic (Maroc), RFM Dakar, Publicitas, One FM, LFM, RTN, Fréquence Jura, RJB, Rhône FM, Radio Chablais, Rouge FM, WRS, Mountain Radio (Suisse), les Radios Communautaires du Québec (Canada), Nlsaa FM (Palestine)...

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...), Institut Panos Paris (Burundi), Internews (Tchad et Centrafrique), ICFJ (Guinée Conakry), Radio Nederland Training Centre (RDCongo), l'Union Européenne (Niger), IREX Europe (Tunisie)...



La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION

Qualification du personnel en charge de la formation

La formation est animée par Michel Colin : 38 ans d'expérience média en Europe, Etats 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. Membre du Radio Advertising Bureau (USA) et de la Fédération Romande de Publicité (Suisse). 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).

Vidéo de présentation du formateur : <https://youtu.be/plth-mRcF1Y>

Consultant Senior International depuis 2003 dans 25 pays et T.O.M., Michel Colin est un expert reconnu en publicité radio, marketing et commercialisation de proximité. Il intervient régulièrement lors de conférences, tables rondes, ateliers sur la monétisation des médias, la transformation digitale, la créativité publicitaire. Il possède une expérience unique en terme de pérennisation des médias communautaires en Afrique, où il a effectué une cinquantaine de missions de formation pour le compte d'ONG internationales.

Editeur des blogs www.radiopub.fr et www.radiopubAfrica.com il a rédigé plus de 1200 articles sur la publicité radio, digitale et cross média.

Michel Colin écrit aussi chaque mois dans le magazine professionnel www.lalettre.pro et accessoirement dans d'autres supports.

Il est l'auteur du livre « Vendre mieux et plus de publicité radio en 500 questions » édité aux Editions HF (janvier 2017).

Michel Colin est l'organisateur du 1^{er} concours de création publicitaire radiophonique francophone, les Radiopub Awards – Grands Prix de la Publicité Radio, dont la remise des prix se déroule chaque année en janvier lors du Salon de la Radio à Paris.

En 2016, Michel Colin contribue au lancement de la start-up Labmedia, agence de webmarketing spécialisée dans la transformation digitale, le développement commercial et marketing des médias.

D'autres formateurs ou intervenants experts interviennent régulièrement dans le programme.

Afin d'assurer le plus haut niveau de compétences, le formateur 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...).

1. Environ 150 témoignages d'entreprises et des stagiaires sont disponibles à cette adresse : <http://www.radiopub.fr/temoignages/>
2. Le CV et plus de détails sur le formateur sont disponibles à cette adresse : <http://www.radiopub.fr/a-propos-michel-colin/>