

LeBriefing

2024

LA COMMERCIALISATION AUDIO & DIGITAL



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

- Avoir une bonne **connaissance et compréhension de l'actualité et de l'évolution** de la publicité et des médias grâce à une **mise à jour des compétences** et une **veille concurrentielle continues**.
- Renforcer l'**expertise commerciale** et stimuler les **capacités de négociation** en période de crise.
- Développer la **créativité publicitaire** avec une méthode et un accès à des exemples et ressources exclusives.
- Être capable de **mettre en application** la vente efficace d'espaces publicitaires radio, audio digital, internet et hors média.
- S'adapter aux impératifs de la **transition numérique**, monter en compétences et 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 **48 modules** hebdomadaires dans un email chaque vendredi à 7h00. Chaque module est composé d'une **vidéo** de 5 minutes, 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.
- 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, 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 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).



TARIFS : 200€/mois HT pour un stagiaire, 300€/mois pour les équipes de 2 à 4 commerciaux, 400€/mois de 5 à 10 et 500€/mois pour les équipes de 11 commerciaux et plus.



DUREE : 48 heures (réparties sur 48 jours)



DATES : Le Briefing 2024 est une formation continue hebdomadaire qui peut être prise en route en cours d'année, chaque mois.

v10/2023 Validité 31/12/2023

PLAN DE FORMATION A DISTANCE

LA COMMERCIALISATION AUDIO & DIGITAL – LE BRIEFING 2024

PLANNING & PROGRAMME DÉTAILLÉ

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				FEVRIER				MARS				AVRIL				MAI				JUN				JUILLET				AOUT				SEPTEMBRE				OCTOBRE				NOVEMBRE				DECEMBRE							
FORMATION CONTINUE À DISTANCE 48h																																																				
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	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48				
48 MODULES BRIEFING HEBDO	■												■				■				■				■				■				■				■				■											
PASS ILLIMITÉ RADIOPUB CLOUD	■																																																			
ASSISTANCE PERMANENTE	■																																																			
NOMBRE HEURES	4				4				4				4				4				4				4				4				4				4				4				4							

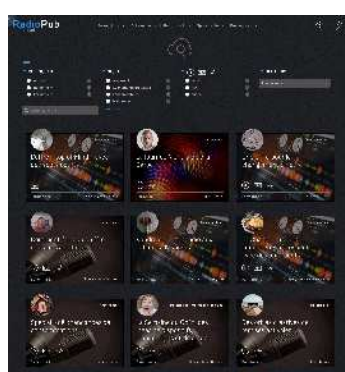
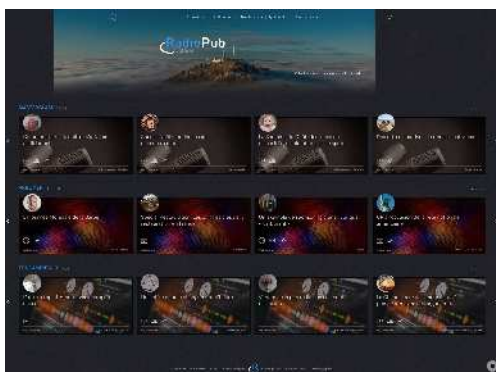
Les stagiaires reçoivent chaque vendredi matin à 7h00 un email contenant un module de 5 minutes environ. Le mail contient une vidéo et un support pdf avec des liens vers la plateforme de ressources Radiopub.cloud. 4 modules différents chaque semaine durant 12 mois soit au total 48 modules en 2024.

Contenu des modules hebdomadaires envoyés chaque vendredi matin durant 12 mois

Semaine 1	ACTION COMMERCIALE	L'agenda commercial des prochaines semaines, les événements prétextes à prospecter. Avec des liens vers des fiches par secteurs d'activités, des argumentaires, des exemples d'offres commerciales, d'OPS...	5'
Semaine 2	CRÉATION PUBLICITAIRE	Des exemples de spots radio et podcasts par activités et par styles créatifs. Décryptage, aide à la conception-rédaction, conseils utiles...	5'
Semaine 3	MÉTHODE COMMERCIALE	Des rappels des fondamentaux de la commercialisation radio + digital, le processus de vente de A à Z, la gestion des objections...	5'
Semaine 4	BENCHMARKING	Des partages d'expériences, de ventes réussies par d'autres commerciaux radios, des études et liens utiles, l'actu des pros de la pub radio, des liens vers les replays des masterclass...	5'

Nouveauté 2024, 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 replay des Masterclass et des partages d'expériences ainsi que plus de 200 archives des Briefings de 2016 à 2023.

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 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 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
- 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.

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.
- 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 :

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 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 20 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://mediaticconseils.com/wp-content/uploads/KIT-MEDIATIC-2022-SAS-SITEWEB-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 : 44 ans de pub radio dans 34 pays & TOM

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, 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, Graf'Hit, Mistral, Montagne FM, Magnum La Radio, Oxygène FM, RCF, Tendance 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, Maritime, 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) 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, 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 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)...

Michel Colin 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 Hirondelle), Podcasts Business (SwissRadioDay - Zurich), Araro (Fribourg)...



v10/2023 Validité 31/12/2023

Qualification du personnel en charge de la formation

La formation est animée 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).

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 2'000 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, dans le cadre 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 intervenants experts interviennent régulièrement dans les modules de formation sous la forme de partages d'expériences.

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...).

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

Le CV et plus de détails sur le formateur sont disponibles sur demande à michelcolin@mediaticconseils.com.

