

PLAN DE FORMATION INTRA VENDRE MIEUX ET PLUS DE PUBLICITE RADIO



PUBLIC & PRÉ-REQUIS

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...
Pré-requis : remplir un questionnaire d'évaluation du positionnement, du niveau et des attentes du stagiaire et de préparation à la formation. Les stagiaires doivent être disponibles durant 2 journées consécutives.



OBJECTIFS

- Avoir une bonne compréhension et maîtrise des fondamentaux du marketing de proximité, l'analyse stratégique, la création publicitaire, le médiaplanning radio et les nouvelles stratégies de communication digitale.
- Être capable de mettre en application la commercialisation efficace des espaces publicitaires radio, audio digital, internet et hors média, en utilisant les nouveaux outils marketing et les nouvelles méthodes commerciales.
- Améliorer l'efficacité des campagnes et la satisfaction des clients grâce à une expertise marketing 360.
- Stimuler, motiver les vendeurs avec des idées nouvelles, des méthodes de ventes actuelles.
- Vendre plus d'engagements annuels, augmenter les contrats moyens et optimiser le chiffre d'affaires local traditionnel et digital.

DÉROULEMENT DE LA FORMATION :

- Avant la formation, les stagiaires reçoivent ; le programme détaillé, une fiche d'évaluation en ligne de leur niveau, de leurs attentes et problématiques spécifiques, un accès à la plateforme de ressources pédagogiques et à des travaux préparatoires.

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

- Les stagiaires suivent la formation intra durant 2 jours consécutifs dans une salle mise à disposition par leur employeur.
- Les acquis de la formation sont évalués à chaud.
- À l'issue de la formation, les stagiaires disposent d'une assistance permanente par email, chat et d'entretiens visio personnalisés sur demande durant 3 mois.

METHODES:

De nombreux exemples et cas pratiques individuels sont traités durant la formation. Pédagogie basée sur l'illustration et l'évocation d'exemples concrets afin de permettre aux participants une participation très interactive et une mise en pratique immédiate.

EVALUATIONS :

- L'évaluation des acquis des stagiaires est effectuée lors d'une évaluation à chaud en fin de session puis à froid un 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).



TARIF: 3'850€ HT pour les 2 journées (de 1 à 8 stagiaires) incluant le suivi durant 3 mois (accès au cloud et à l'assistance à distance).



DUREE: 12 heures (9h -12h et 13h30 -16h30).



DATES: Selon la convention, à la convenance de l'entreprise.

INSCRIPTIONS / RENSEIGNEMENTS :

michelcolin@mediaticconseils.com
www.mediaticconseils.com



INTERVERNANT:

Michel Colin

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

V 01/2024 Validité 31/12/2024

PROGRAMME DETAILLE

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.

JOUR 1 FORMATION PRESENTIELLE

de 9h à 12h00 et de 13h30 à 16h30 (6h00)

II. Introduction

- Présentations et tour de table des attentes individuelles (chaque stagiaire questionne son voisin et le présente au groupe)

III. Les 7 facteurs de réussite d'une campagne radio (Atelier radio)

Les stagiaires se mettent dans la peau des annonceurs et participent à un atelier pédagogique sur l'utilisation efficace du média radio. En « mode conférence » les stagiaires se comportent comme des clients ou prospects. Ils notent distinctement leurs questions d'annonceurs et leurs questions de commerciaux sur des Post-It de couleurs.

C'est la partie « métier » de la formation : apprendre à produire un message et à planifier une campagne efficace

1. Pas de Marketing efficace sans Stratégie bien étudiée

- Les solutions se cachent derrière les bonnes questions (valeurs, SWOT, cibles, positionnement, offres...)
- Seule une réflexion stratégique permet ensuite de faire les bons choix tactiques
- Les 4 utilisations stratégiques du média radio et audio digital

2. Exploiter les Atouts et la Pertinence du média radio

- La puissance, l'intimité, la mobilité, l'interactivité, la proximité avec l'acte d'achat, le pouvoir créatif, l'audio en ligne...

3. Concevoir et produire un Message efficace

- Les fondamentaux de la création publicitaire radio (avec exemples de spots)
- Les études sur l'efficacité, la perception de la publicité
- Formats et typologies de communication radio / Les 7 erreurs fréquentes
- Le briefe créatif / le couteau suisse A.I.D.A. / Mieux vendre la créa (exemples et comparatifs)

4. Atteindre la bonne cible dans le bon contexte

- Les fondamentaux du médiaplanning radio (avec exemples de dispositifs)
- Comment placer les spots dans le contexte le plus pertinent ? (courbes d'audiences quotidiennes, semaine)

5. La répétition est la clé de l'apprentissage

- Les seuils d'efficacité
- Répétition & Couverture, Floating, THI

6. La récurrence est la clé de la rentabilité

- Branding constant + Suppressions promos = Efficacité optimale
- Etalement ou concentration ? Les 8 avantages de l'étalement / Les cycles d'achats, les campagnes annuelles
- Exemples de dispositifs ponctuels et récurrents

7. La radio est le booster du mix media

- Le rôle de la radio dans les points de contacts cross media
- L'efficacité radio sur le trafic web (exemples de stratégies)
- L'audio digital (streaming, podcasts, programmation...)
- Radio & Opérations spéciales

A l'issue de la présentation, en mode « formation », les stagiaires placent sur un tableau les questions regroupées par thèmes. Chaque thème est ensuite discuté sous forme d'atelier participatif entre les stagiaires et le formateur. En fin de journée, les stagiaires notent les actions qu'ils/elles pensent pouvoir mettre en pratique dès la fin de la formation.

IV. Stratégie et méthode commerciale adaptée au média radio

- **Introduction, arguments vs inspiration, chiquitos vs consultant.**
- Exercice pratique : par groupe de 2 les stagiaires se racontent une vente réussie exceptionnelle, leur meilleur contrat.
- Une histoire africaine : *comment j'ai vendu une campagne annuelle au premier rdv ?*

V. Comment bien identifier les prospects prioritaires ?

- En 2 groupes, les stagiaires définissent les **critères de prospection prioritaires**, les annonceurs à fort potentiel, les secteurs d'activités à développer.
- L'art et la science de la **recommandation**, les réseaux sociaux d'affaires, la veille et la pige

VI. Comment bien préparer le premier entretien ?

- La **préparation** professionnelle, les bons outils web de recherches
- **Anticiper**, trouver des **prétextes de com' annuels** avec le Calendrier Médiatic
- Avoir toujours **7 idées en réserve**, des solutions aux situations fréquentes, des offres annuelles types.

VII. Comment améliorer l'efficacité de la prise de rendez-vous ?

- Mise en pratique de la **méthode empathique** « *j'ai étudié un projet pour vous...* »
- Exercices pratiques entre les stagiaires, sketches de phoning de prospection.

VIII. Comment réussir un premier entretien de vente avec une bonne prise de brief créatif ?

- La découverte experte, identifier la problématique en 3 questions, savoir poser les questions essentielles
- Trouver l'USP, le bénéfice consommateur, le bon contexte de diffusion
- Savoir impliquer rapidement le client dans le contenu du message
- Proposer des solutions efficaces, créatives, des contrats annuels, conclure plus vite

IX. Comment bien réagir face aux objections ?

- Savoir répondre sereinement à toutes les objections radio
- Exercices pratiques entre les stagiaires, sketches de gestion des objections

X. Comment générer des revenus digitaux ?

- Les arguments du streaming, des podcasts, du display, des réseaux sociaux

XI. Conclusions

- Quiz d'évaluation rapide à chaud 10 questions
- Tour de table (les 7 priorités 2024, questions & réponses)

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

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 ont été étudiées et testées et le fruit de ce travail a abouti à une formule simple qui répond aux problématiques suivantes :

- Le parcours de formation peut être **personnalisé** en fonction du profil et des attentes du stagiaires.
- Tous les modules de la formation présentielle sont disponibles en vidéo sur la plateforme Radiopub.cloud, en accès illimité pour les stagiaires.
- 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 répondent aux problématiques quotidiennes des stagiaires. **La mise en pratique est immédiate.**

Le support pédagogique au format pdf et la plateforme de ressources Radiopub.cloud contiennent de nombreux liens externes permettant d'accéder à de nombreuses ressources pédagogiques :

- un complément d'information, une étude, un site...
- une base de données d'exemples de spots publicitaires, de créations visuelles ou digitales...
- des documents utiles que les stagiaires pourront télécharger, utiliser, personnaliser...

Ce concept de formation a été rôdé depuis 2004 et les taux de satisfaction se sont avérés exceptionnels en 2023 ;

- 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 intras, l'accès relève de l'entreprise cliente.

Contrôles de l'assiduité des stagiaires :

Des feuilles d'émargements sont signées par les formateurs et les participants qui reçoivent en fin de formation un certificat personnalisé.

Mediatic Conseils s'engage à conserver les éléments liés à la réalisation du chaque module pour être tenus à la disposition du financeur en cas de contrôle.

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.
 - leurs attentes spécifiques.
 - éventuellement, un cas pratique sur lequel ils souhaitent s'exercer.
- 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

Le nombre de stagiaires étant généralement limité à 8, il est possible d'utiliser des exemples concrets apportés par les participants.

Les interactions avec le formateur permettent de répondre aux questions individuelles des stagiaires

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

À chaud

Un quiz d'évaluation est rempli « à chaud » par les stagiaires avant la fin de la formation ce qui permet au formateur de revenir sur d'éventuels points mal acquis.

À l'issue de la formation

Un second quiz en ligne est envoyé 1 mois après la formation pour mesurer les acquis et la mise en pratique effective.

Les stagiaires ont accès (**durant 3 mois**) à la plateforme de ressources en ligne Radiopub.cloud et reçoivent par email chaque vendredi matin le module de formation à distance Le Briefing.

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.

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-2024-SAS-Optimize.pdf>

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

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, GrafHit, 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, Maritima, Metropols, Normandie TV, L'éman 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)...



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 34 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 termes 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, 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 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, Swisstradiodays, 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 : <http://www.radiopub.fr/temoignages/>
- Le CV et plus de détails sur le formateur sont disponibles à cette adresse : <http://www.radiopub.fr/a-propos-michel-colin/>

