LeBriefing 2027

Programme de formation continue à distance pour les pros de la publicité

Commercialisation radio audio digitale locale

Le Briefing est un programme annuel de formation continue à distance destiné aux professionnels des radios et de leurs régies publicitaires. Il développe leurs compétences commerciales, leur créativité publicitaire et leur capacité à adapter les pratiques du marché à leurs activités opérationnelles.

Public

Personnels débutants ou expérimentés des radios commerciales, associatives, digitales et des régies publicitaires : commerciaux, managers, dirigeants, responsables de développement et de partenariats, professionnels de la création publicitaire, de la production, de la communication de la promotion et du marketing digital.

Prérequis

Aucun prérequis de diplôme ou de niveau commercial. Pour accéder au parcours : disposer d'une messagerie, d'une connexion internet et d'un ordinateur, d'une tablette ou d'un smartphone compatible avec les supports et la visioconférence. Un équipement permettant l'écoute audio est nécessaire. Une aide à la prise en main est proposée.

Objectifs opérationnels

Le Briefing vise à renforcer l'autonomie et l'expertise commerciale des participants pour développer leur portefeuille de clients et de partenaires, améliorer l'efficacité des dispositifs proposés et accroître les possibilités de revenus de leur média.
Le parcours contribue au développement et à l'actualisation des compétences métier suivantes, selon le niveau initial, les besoins et l'implication de chaque participant dans leur mise en pratique :

- **Organiser une activité commerciale régulière** : définir ses priorités et appliquer des routines de prospection, de préparation des rendez-vous, de relance et de suivi des opportunités.
- **Identifier les besoins des annonceurs et partenaires** : analyser leur situation, leurs objectifs de communication, leurs publics et les résultats attendus pour construire une démarche conseil adaptée.
- **Recruter de nouveaux clients et partenaires** : qualifier les prospects à potentiel, préparer une prise de contact pertinente et conduire les étapes de découverte, de proposition et de négociation.
- **Construire et défendre une recommandation commerciale** : sélectionner les arguments, les leviers radio, audio digitaux et les supports complémentaires adaptés aux objectifs et aux moyens de l'annonceur.
- **Orienter la création publicitaire** : formuler une promesse claire et apprécier la cohérence d'un message, de ses choix créatifs et de son appel à l'action avec la cible et l'objectif de communication.
- **Développer et fidéliser son portefeuille** : repérer les possibilités de ventes complémentaires, entretenir sa communauté de partenaires et préparer des collaborations récurrentes ou de nouveaux projets.
- **Identifier de nouvelles sources de revenus** : analyser les pratiques, offres et innovations présentées dans le programme et sélectionner celles qui peuvent être adaptées au marché local et aux ressources de son média.
- **Évaluer l'efficacité des actions de communication** : définir des indicateurs adaptés, interpréter les résultats disponibles et proposer des ajustements utiles à l'annonceur ou au partenaire.
- **Utiliser les outils numériques et l'intelligence artificielle dans son activité** : choisir des usages pertinents pour préparer, produire ou suivre ses actions, en vérifiant les informations et les résultats obtenus.
- **Piloter sa progression commerciale avec davantage d'autonomie** : suivre l'évolution de son portefeuille et de ses opportunités, identifier les freins à la conversion et ajuster ses pratiques pour mieux transformer ses efforts en revenus.

Mediatic Conseils SAS, 132 rue Fondaudège, 33000 Bordeaux
SIRET 885 212 704 00039 RCS Bordeaux TVA FR60885212704
Déclaration d'activité 75331828333, Certificat Qualiopi 7212-5 Catégorie Actions de Formation, Référence AFDAS 69951

Caractéristiques	Parcours annuel 2027
Modalité	Formation entièrement à distance, associant apprentissage autonome accompagné, masterclass, quiz et exercices de mise en pratique en complément d'échanges avec le formateur.
Date de début	Vendredi 8 janvier 2027
Date de fin	Vendredi 10 décembre 2027
Durée	50 heures de formation par participant, réparties sur le parcours annuel.
Organisation	30 modules Le Briefing, 4 masterclass, 6 quiz opérationnels, 18 mises en pratique, 4 quiz trimestriels + questionnaires de prépration et de fin de parcours, accompagnement et évaluations.
Accès	Ressources pédagogiques sur Radiopub.cloud et Commbot.cloud; envois par email et rv à distance.

L'actualisation des méthodes commerciales et l'adaptation aux évolutions des médias, des outils et des attentes des annonceurs contribuent à renforcer l'employabilité des participants et à soutenir leur maintien dans l'emploi.

Progamme 2027	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Module Le Briefing	2	3	2	3	3	3	2	2	3	3	3	1
Masterclass			1			1			1			1
Questionnaire de Préparation	1											
Quiz Évaluation			1			1			1			1
Quiz Opérationnel	1		1		1		1	1			1	
Exercice	1	2	1	2	1	2	2	2	2	2	1	
Questionnaire de Fin												1

Décomposition des éléments du programme de **50 heures** :

- 22,5 h = 30 modules « Le Briefing » : 45 minutes incluant le visionnage et la consultation des ressources associées
- 4 h = 4 masterclass : 60 minutes en visio ou en replay
- 2 h = questionnaire de préparation du programme, consultation des ressources associés et paramétrage.
- 3 h = 4 quiz Évaluation trimestriel : 45 minutes
- 4,5 h = 6 quiz Opérationnel : 45 minutes
- 13,5 h = 18 exercices de mise en application : 45 minutes
- 0,5 h = 1 questionnaire de fin de programme : 30 minutes.

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

Mediatic Conseils SAS, 132 rue Fondaudège, 33000 Bordeaux
SIRET 885 212 704 00039 RCS Bordeaux TVA FR60885212704
Déclaration d'activité 75331828333, Certificat Qualiopi 7212-5 Catégorie Actions de Formation, Référence AFDAS 69951

Contenu et méthodes pédagogiques

Le programme s'organise autour de trois domaines complémentaires. Les thèmes sont préparés en fonction de la saisonnalité commerciale, de l'actualité, de l'évolution des métiers, des médias et des attentes des annonceurs.

Domaine	Contenu général
Action commerciale	Marketing de proximité, analyse des besoins annonceurs, prospection, préparation des rendez-vous, démarche conseil, argumentation, négociation, offres commerciales, fidélisation, les fondamentaux d'une démarche commerciale experte, diversification des revenus.
Création publicitaire	Stratégie de communication, compréhension des leviers radio et audio, conception des messages, choix créatifs, cohérence entre objectifs, cibles et formats, efficacité publicitaire, usages des outils numériques et de l'IA.
Benchmarking	Évolutions du marché de la communication, actualité du marché publicitaire locale radio et audio-digital, partage de pratiques et d'expériences professionnelles, dispositifs publicitaires, innovations et outils, études et enquêtes sectorielles.

Modules de formation à distance

Les modules sont adressés régulièrement par email selon le calendrier annuel communiqué aux participants. Ils donnent accès aux contenus pédagogiques sur la plateforme de Mediatic Conseils : Radiopub.cloud et Commbot.cloud. Les participants choisissent leurs horaires de consultation et de travail, dans le respect du calendrier du programme. Tous les modules, contenus, exercices et quiz sont disponibles en rattrapage.

Méthode et mise en application

La pédagogie associe apports méthodologiques, supports écrits et audiovisuels, exemples professionnels, études de cas, échanges et exercices d'application.

Des activités de mise en application sont proposées pour favoriser l'appropriation des contenus et le développement des compétences. Ils se présentent sous forme de quiz et d'exercices pratiques. Leur nature, leurs consignes et leurs modalités de participation sont précisées au fil du parcours. Les exercices et les ressources sont élaborés avec les contenus concernés et évoluent avec l'actualité et les besoins du groupe.

Pour chaque activité à distance, le participant est informé des modalités de réalisation. Ces indications sont communiquées avec les modules. Les activités pédagogiques prescrites sont distinguées de la consultation libre des ressources et archives disponibles.

Masterclass

Les masterclass approfondissent des sujets professionnels et favorisent les échanges d'expériences. Les dates et modalités de participation sont communiquées dans le calendrier annuel.

Debriefings

Les rendez-vous Debriefing permettent d'échanger avec le formateur, de revenir sur les contenus, de traiter les difficultés et de suivre leur mise en application. Ces rendez-vous sont proposés aux stagiaires dans un calendrier qui ouvre chaque mois des créneaux disponibles sur simple réservation de créneaux de 30 minutes.

Personnalisation

Les besoins et le niveau initial recueillis en amont permettent d'adapter l'accompagnement réalisé dans le cadre des Debriefings. Le formateur oriente les stagiaires, dans le parcours de formation, vers la consultation de modules pédagogiques adaptés au contexte local et aux priorités exprimés par les participants.


Jean-François Duplaix


Frérérique Vey-Narce


François-Xavier Delacoux


Lauriane Fondeville

Mediatic Conseils SAS, 132 rue Fondaudège, 33000 Bordeaux
SIRET 885 212 704 00039 RCS Bordeaux TVA FR60885212704
Déclaration d'activité 75331828333, Certificat Qualiopi 7212-5 Catégorie Actions de Formation, Référence AFDAS 69951

Accompagnement et évaluation

Avant le début du parcours

Envoi d'un questionnaire de préparation au moins 7 jours avant le début de la formation. Ce questionnaire recueille le positionnement initial, les attentes, les besoins professionnels et les éventuels besoins d'adaptation. Il contribue à la préparation et à la personnalisation du parcours.
Le programme, le calendrier, les modalités de suivi et d'évaluation, les informations pratiques et les consignes d'accès sont communiqués avant le démarrage. Les participants reçoivent leurs accès à Radiopub.cloud et Commbot.cloud et une aide à l'utilisation du dispositif.

Assistance technique et pédagogique

Jean-François Duplaix assure l'encadrement pédagogique et le suivi du programme. Consultant et formateur, il est spécialisé dans la commercialisation radio, le marketing de proximité, le digital et le management commercial. Des intervenants spécialisés peuvent contribuer aux contenus spécifiques du programme.
Une assistance par email est disponible pendant le parcours pour les questions pédagogiques, les difficultés d'accès et la mise en application.
Les participants disposent du planning de Debriefing, d'un groupe d'échange WhatsApp.
Une modalité de contact par email reste disponible pour les personnes qui n'utilisent pas ce groupe.
Contact : jf@mediaticconseils.com, 07.72.77.48.67. Réponse généralement fournie sous 48 heures. En cas de difficulté d'accès ou d'indisponibilité, une solution adaptée et, si nécessaire, un rattrapage sont convenus avec le participant.

Évaluation des acquis

Le positionnement initial, les activités d'application, les échanges avec le formateur et les évaluations permettent de suivre l'engagement et la progression.
L'évaluation s'appuie sur une autoévaluation des compétences métier en début et en fin de parcours, ainsi que sur les quiz opérationnels et trimestriels proposés au cours du programme. L'autoévaluation permet de situer les besoins et d'apprécier l'évolution du niveau d'autonomie déclaré par chaque participant. Les quiz apportent des éléments de mesure sur la compréhension des notions abordées et la pertinence des choix face à des situations professionnelles, à partir de réponses attendues et de corrections explicitées. Les exercices de mise en pratique et les échanges avec le formateur, notamment lors des Debriefings sollicités par les participants, complètent cette appréciation. Les réponses et résultats individuels sont conservés pour identifier les acquis et les points à approfondir, en tenant compte du niveau initial et des activités réalisées. L'évaluation porte sur les compétences travaillées dans le parcours ; les résultats commerciaux dépendent quant à eux du contexte professionnel et des conditions de mise en application.
Le recueil de satisfaction fait l'objet d'un questionnaire distinct.

Suivi de la réalisation

Le suivi est individuel. Il s'appuie sur les activités réalisées, les échanges pédagogiques, la participation aux rendez-vous et les évaluations. Les éléments de réalisation disponibles sont conservés pour justifier le parcours.
Les difficultés de participation font l'objet de relances et d'un échange sur le suivi auquel le dorneur d'ordre est associé si nécessaire. Les attestations de réalisation sont produites au cours du programme.

Bilan de la formation

La satisfaction est recueillie séparément de l'évaluation des compétences. Envoi d'un questionnaire de bilan de formation au moins 30 jours après la fin de la formation. Ce bilan permet d'apprécier la mise en application et les besoins complémentaires. Les appréciations du donneur d'ordre sont également sollicitées.

En bonus

Les stagiaires inscrits à ce programme, ont un accès gratuit et illimité aux ressources et archives de Radiopub.cloud et également à l'assitant intelligent Commbot.cloud et ses fonctionnalités, dont le calendrier digital 2027 Mediatic Conseils, sur toute la durée du programme.

Mediatic Conseils SAS, 132 rue Fondaudège, 33000 Bordeaux
SIRET 885 212 704 00039 RCS Bordeaux TVA FR60885212704
Déclaration d'activité 75331828333, Certificat Qualiopi 7212-5 Catégorie Actions de Formation, Référence AFDAS 69951

Accès au programme et conditions pratiques

Inscription et délai d'accès

Inscription après échange sur les besoins, signature de la convention et de son budget. Envoi du questionnaire de préparation et des modalités de démarrage au moins 7 jours avant la date d'entrée.
Il est possible de rejoindre le programme à tout moment en cours d'année suivant le même processus d'intégration. La convention précise alors les dates réelles de début et de fin, la durée et le forfait correspondant.
La durée de 50 heures s'applique au parcours annuel complet.

Tarification forfaitaire

La formation est facturée au **forfait** selon la tranche de participants inscrits par l'entreprise et la période convenue.
La tranche de participants dépend de la taille de l'effectif commercial total de la radio ou de la ou les régies contractantes. Le forfait inclut la totalité du parcours pédagogique, l'accès aux ressources offertes par les plateformes Radiopub.cloud et Commbot.cloud, l'accompagnement et les évaluations.
La convention en précise le prix global, la TVA et ses modalités de règlement.

Effectif Équipe commerciale	Nb de participants	Forfait mensuel HT	Forfait annuel HT
1 pers	1	165 €	1 980 €
2 à 4 pers	2 à 4	325 €	3 900 €
5 à 7 pers	5 à 7	450 €	5 400 €
8 à 10 pers	8 à 10	540 €	6 480 €
11 à 15 pers	11 à 15	620 €	7 440 €
16 pers et +	16 et +	690 €	8 280 €

Un financement AFDAS ou autre OPCO peut être sollicité selon les règles du dispositif et sous réserve de l'accord du financeur.

Retours d'expérience et témoignages

Depuis 2003, Mediatic Conseils accompagne les radios et régies publicitaires dans le développement de leurs compétences commerciales, créatives et marketing. Le Briefing s'inscrit dans cette offre spécialisée, nourrie par l'expérience du terrain, la veille professionnelle et les pratiques des médias locaux en France et à l'international. L'ensemble des formations est présenté sur mediaticconseils.com.

Formateur responsable du programme et intervenants

Le programme est piloté par Jean-François Duplaix, consultant et formateur disposant d'une expérience de terrain et de management commercial, notamment au sein des régies du groupe NRJ. Son parcours associe commercialisation publicitaire, marketing de proximité, recrutement et accompagnement d'équipes commerciales et développement de projets opérationnels dans le digital, l'événementiel dans les secteurs marchands et non-marchands. Des professionnels du secteur, intervenants en activité sur le programme, apportent leurs expertises lors de modules, masterclass et partages d'expériences.

Accessibilité

Les personnes en situation de handicap peuvent signaler leurs besoins à Jean-François Duplaix dès la préparation. Les adaptations des supports, du rythme, des outils ou de l'accompagnement sont étudiées individuellement. Une expertise ou une orientation adaptée est mobilisée si nécessaire. Les possibilités d'adaptation sont confirmées avant l'inscription.

Information, difficultés, aléas et réclamations

Accès à l'information : www.mediaticconseils.com.

Toute difficulté, aléa ou réclamation peut être adressée à jf@mediaticconseils.com.

Contact et modalités

Pour toute information sur les formations et leurs modalités : Jean-François Duplaix - jf@mediaticconseils.com tel 07.72.77.48.67

LeBriefing 2027

Mediatic Conseils SAS, 132 rue Fondaudège, 33000 Bordeaux
SIRET 885 212 704 00039 RCS Bordeaux TVA FR60885212704
Déclaration d'activité 75331828333, Certificat Qualiopi 7212-5 Catégorie Actions de Formation, Référence AFDAS 69951