

Recruter & Manager une équipe de vente radio

Formateur :

Michel Colin : Consultant indépendant. 25 ans d'expérience radio en Italie, France, Suisse, Afrique, dans des stations locales, des réseaux nationaux et internationaux (Clear Channel). Membre du Radio Advertising Bureau (USA).

Informations et inscriptions :

Contactez Michel Colin au **06 76 15 04 05**
www.mediatic.ch
ou par email : michelcolin@mediatic.ch

Durée :

1 jour (9h-18h)
7 heures

Lieu :

Dans votre entreprise.

Méthode pédagogique :

Exposés, échanges interactifs et exercices afin de permettre aux participants une mise en pratique immédiate.

Une documentation est remise aux participants afin qu'ils puissent immédiatement constituer leur book personnel.

Références :

Nombreux témoignages de participants sur le site www.mediatic.ch

Profil des participants :

Directeur de station, managers commerciaux, responsable RH.

Objectifs :

- Recrutement plus efficacement des vendeurs de pub radio
- Manager au quotidien et motiver des vendeurs responsables
- Optimiser le fichier client et prospecter plus efficacement
- Déployer une organisation commerciale structurée

Programme :

1/ Management

- La passion dans la réussite
- Les réflexes du leader / Manager plutôt que diriger
- Définir une stratégie et s'y tenir / SWOT / Scoreboard
- Procédures et organisation
- Définir des objectifs ambitieux (individuels et collectifs)
- Reporting

2/ Recrutement

- Le profil idéal
- Conception des annonces, choix des supports (exemples)
- Définition du profil, du job et du cahier des charges
- Pré-sélection téléphonique / Premier entretien avec les candidats sélectionnés
- Journée de test, jeux de rôles filmés
- Formation des intégrant aux fondamentaux de la société et du métier

3/ Organisation

- Stratégie commerciale / Tarifs, CGV / Rigueur et image corporate
- Optimiser le fichier client / Plan d'action par secteurs d'activités
- Piges, historique n-1 / Planning commercial
- Prospection
- Réunions commerciales / Entretiens individuels, évaluations, décisions
- Gestion du temps / L'art de déléguer

4/ Stimuler

- Motivation, facteurs et indicateurs
- Incentives vendeurs (Topgun)
- Marketing annonceurs

5/ Documentation, liens utiles, études de cas pratiques

Prise en charge :

Cette formation est agréée et, si votre crédit le permet, peut être financée intégralement par l'AFDAS ou tout autre organisme paritaire collecteur agréé (OPCA) au titre de la formation professionnelle continue ou dans le cadre du DIF (Droit Individuel à la Formation). A cet effet la société Syllis vous transmettra une convention de formation que vous devrez adresser à votre organisme régional avec votre demande de prise en charge. N'hésitez pas à nous contacter en cas de besoin d'aide pour votre demande de prise en charge.

Une formation représentée en France par

Syllis France - Centre National de Formation – 21 rue Leblanc - Le Ponant II Bât.B - 75737 Paris Cedex 15
Organisme de formation enregistré sous le numéro de convention 11 75 36 129 75

Tél. : +33 (0)1 45 70 71 70 Fax. : +33 (0)1 44 24 05 73 E-mail : jean-louis.colin@syllis.com - www.syllis.com