

# Vendre mieux & plus de publicité cross media

## Formateur :

Michel Colin : Consultant indépendant qui intervient depuis 5 ans dans de nombreuses stations FM. 27 ans d'expérience radio en Italie, France et Suisse, Afrique, USA dans des stations locales, des réseaux nationaux et internationaux (Clear Channel). Membre du Radio Advertising Bureau et du NAB (USA).

## Informations :

Pour plus d'informations sur le contenu de la formation, contactez Michel Colin au **+33 6 76 15 04 05** [www.mediatic.ch](http://www.mediatic.ch) ou par email : [michelcolin@mediatic.ch](mailto:michelcolin@mediatic.ch)  
Blog : [www.radiopub.ch](http://www.radiopub.ch)

## Durée :

1 jour (9h-17h)  
7 heures

## Lieu :

Dans votre station  
Salle de conférence avec tables en U, vidéo projecteur, paper board, feutres de couleurs, eaux minérales.

## Prochaines dates :

À convenir

## Profil des participants :

Managers, vendeurs locaux et régionaux, débutants, juniors autant que les seniors expérimentés, chargés de promotions.

## Objectifs :

- ➔ Améliorer l'expertise "multimédia local"
- ➔ Développer une approche « agence conseil globale»
- ➔ Vendre de la radio + de l'internet, de l'événementiel, du hors média...
- ➔ Stimuler l'équipe de vente avec des idées nouvelles, des méthodes actuelles, sans oublier les fondamentaux
- ➔ Enclencher une attitude orientée solutions et résultats clients

## Programme :

### I. Préparation

- Chaque participant reçoit une fiche avec 10 questions à remplir et à renvoyer au formateur 15 jours avant la formation. Le formateur analyse chaque réponse afin d'adapter la formation aux attentes individuelles.

### II. Tendances

- Les nouvelles attentes des annonceurs
- Les nouvelles compétences des vendeurs
- Le rôle des agences
- Communication mass media > communication one to one
- De la marque vers le consommateur
- Du média jusqu'à l'acte d'achat sur le point de vente
- Les offres cross media des groupes radio

### III. Etudes et chiffres

- Les nouveaux modes de consommation des médias
- Les études sur l'efficacité des médias et des campagnes cross medias
- L'évolution des investissements publicitaires
- La nouvelle analyse des Points de Contacts

### IV. Techniques de vente

- 4 conseils pour réussir sa campagne cross media
- 4 conseils pour bien vendre des campagnes cross media
- Préparation
- Prospection
- Prise de contact
- Négociation

<p>10 participants maxi</p> <p><b>Méthode pédagogique :</b> Exposés, échanges interactifs et exercices afin de permettre aux participants une mise en pratique immédiate.</p> <p>Une documentation est remise aux participants afin qu'ils puissent immédiatement constituer leur book personnel.</p>	<p><b>V. La Fiche de Brief</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La méthode de vente des experts cross media</li> <li>• Vision, stratégie, cible, ratios, problématique du client</li> <li>• Objectifs marketing</li> <li>• Créativité, recherche d'idées, de solutions</li> <li>• Plan d'action, planning promo</li> </ul> <p><b>VI. La Proposition commerciale Cross Media</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La proposition S.O.S.</li> <li>• Des exemples d'offres cross media</li> <li>• Stratégies, médiaplanning, dispositifs</li> <li>• Exemples tactiques</li> </ul> <p>• Documentation, liens utiles, questions</p>
<p><b>Une formation représentée en France par</b>  <b>Sylis France</b> - 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@sylis.com - www.sylis.com</p>	