

Recruter & Coacher une équipe de vente radio

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
ou par email :
michelcolin@mediatic.ch
Blog : www.radiopub.ch

Durée :

1 jour (9h-17h)

Lieu :

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

Prochaines dates :

À convenir

10 participants maxi

Profil des participants :

Directeur de station, managers commerciaux, responsable RH.

Objectifs :

- Recruter 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 :

I. Recruter efficacement

- Conception des annonces, choix des supports
- Définition du profil, du job et du cahier des charges
- Checklist d'entretien d'embauche
- 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
- Plan d'intégration

II. Organisation

- Quel genre de vendeurs ?
- Stratégie commerciale
- Optimiser le fichier client
- Planning individuel, objectifs annuels
- Les tableaux de bord et reporting
- Les réunions

III. Management

- Les réflexes du manager
- Manager plutôt que diriger
- L'art de la motivation
- La gestion du temps
- Entretiens : résolutions de problèmes, décisions, évaluations, réprimande

- Documentation, liens utiles, études de cas pratiques

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.

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 Sylis 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

Sylis 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