

# Vendre mieux et plus de publicité 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](http://www.mediatic.ch)

ou par email :

[michelcolin@mediatic.ch](mailto:michelcolin@mediatic.ch)

Blog : [www.radiopub.ch](http://www.radiopub.ch)

## Durée :

2 jours (9h-17h) 14 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 :

Vendeurs locaux et régionaux, débutants, juniors autant que les seniors expérimentés qui n'ont jamais reçu de formation spécifique sur la commercialisation efficace du média radio. Assistantes commerciales, planificateurs pub, producteurs, chargés de promotion, managers commerciaux et directeurs de station.

## Objectifs :

- Stimuler l'équipe de vente avec des idées nouvelles, des méthodes actuelles
- Motiver vos vendeurs avec pour la 1ere fois une formation 100% radio
- Augmenter votre chiffre d'affaire en optimisant votre potentiel local
- Améliorer l'efficacité des campagnes et la satisfaction de vos clients

## Programme :

### I. Comprendre le média et le comportement des auditeurs

- La magie de la radio / Visualisez la puissance de votre media
- Bien comprendre les habitudes d'écoute (horaire, semaine, WE, lieux...)
- Influencer des consommateurs proches de l'acte d'achat
- La différence entre perception et réalité : le zapping
- Utilisations stratégiques du media radio

### II. Stratégie commerciale

- Quel genre de vendeur êtes-vous ? (calculez votre index d'empathie)
- Une préparation professionnelle (lectures conseillées)
- Identifier les meilleurs prospects
- Objectif : 30 clients par vendeur à l'antenne chaque mois
- Un fichier à jour et bien géré
- Le planning commercial annuel

### III. Vendre mieux et plus rapidement

- Obtenir facilement un rendez-vous par téléphone
- Mieux qu'un devis, la proposition SOS sur une page
- Les documents de présentation
- Le rendez-vous créatif, la négo enthousiaste
- Répondre sereinement à toutes les objections
- Savoir parler de retours sur investissement (quantifier, valoriser)
- Vendre plus de contrats annuels, de campagnes longues durées
- Vendre c'est conclure
- Fidéliser les clients avec un bon service

<p><b>10 participants maxi</b></p> <p><b>Méthode pédagogique :</b> Exposés, échanges interactifs et exercices pour 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>IV. Vendre et planifier une campagne efficace pour le client</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La planification radio créative</li> <li>• La répétition est la clé de l'apprentissage</li> <li>• Les dangers du floating et des spots vendus « au kilo »</li> <li>• Combien de spots, de quelle durée, à quels moments, combien de jours ?</li> <li>• Cibler juste : les programmations horizontales, verticales, mixtes</li> <li>• Exemples de stratégies de planification, analyses des performances</li> <li>• Comprendre le travail d'un mediaplanneur (Couverture, ODE, GRP)</li> </ul> <p><b>V. Produire un bon spot</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Comment nous écoutons la radio ?</li> <li>• Connecter les auditeurs avec une expérience personnelle</li> <li>• Concevoir, rédiger, produire des spots qui marchent</li> <li>• Jonglez avec émotions et logique</li> <li>• Attention aux clichés et idées reçues contre-productives</li> <li>• Astuces mnémotechniques</li> <li>• Ecoute de bons et de mauvais exemples</li> </ul> <p>• Documentation, liens utiles, études de cas pratiques</p>
<p><b>Prise en charge :</b></p> <p>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.</p>	
<p style="text-align: center;"><b>Une formation représentée en France par</b></p> <p><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>	