

# Développer des revenus cross media (radio + web + hors media)



## Formateur :

Michel Colin : Senior Consultant indépendant qui intervient depuis 7 ans dans de nombreuses stations FM. 30 ans d'expérience radio en Italie, France, Suisse, Afrique, USA, dans des stations locales, des réseaux nationaux et internationaux. Membre du Radio Advertising Bureau (USA).

## Témoignages :

[www.radiopub.fr](http://www.radiopub.fr)  
[www.mediatic.ch](http://www.mediatic.ch)

## Informations et inscriptions :

Contactez Michel Colin au  
**06 76 15 04 05**  
[michelcolin@mediatic.ch](mailto:michelcolin@mediatic.ch)

## 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. La fiche de brief

Chaque participant reçoit une fiche de brief qui servira de fil conducteur à la formation et de méthode de vente.

### III. 7 conseils pour réussir une stratégie multimédia locale

- Définir une stratégie (choisir le bon objectif marketing)
- Cibler le bon consommateur, au bon moment (habitudes de consommation)
- Concevoir un message efficace (engager le consommateur)
- Choix multimédias (choisir, conjuguer les médias)
- Exemples tactiques (trafic, récurrence, notoriété...)
- Booster le mix média (radio + TV, presse, MD, Affichage, Internet)
- R.O.I. (savoir parler retours sur investissements)

### IV. Rédiger et vendre une offre cross media

Exemples, méthode de présentation et de négociation.

*Documentation, Foire Aux Questions*

Une formation représentée en France par

**Institut OPEN et OPEN Training 97, Boulevard Pereire 75017 Paris**

Organisme de formation enregistré sous le numéro de convention 1175426575

E-mail : [Jean-Louis.COLIN@open-groupe.com](mailto:Jean-Louis.COLIN@open-groupe.com) Tel. 01 40 53 36 00 – Fax 01 40 53 35 99 Mobile : + 33 6 13 54 52 06