

# Booster votre équipe commerciale Radio



## 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 :

Vendeurs locaux et régionaux, juniors autant que les seniors expérimentés **qui ont déjà participé à la formation « Vendre mieux et plus de publicité radio » avec Michel Colin**. Ce module s'adresse aussi aux assistantes commerciales, planificateurs pub, producteurs, chargés de promotion, managers commerciaux et directeurs de station.

## Objectifs :

- Remotiver des vendeurs en perte de vitesse ou dans un marché difficile
- Identifier des points d'améliorations dans la méthode et l'organisation commerciale
- **Recruter des nouveaux clients**, par secteurs d'activités ou géographique
- Stimuler vendeurs et clients avec des idées nouvelles de spots, de campagnes
- **Vendre plus de contrats annuels**, fidéliser les clients, booster le CA rapidement
- Faire une piqûre de rappel sur les fondamentaux de la vente radio

## Programme :

### I. Préparation des participants

- Remplir une fiche de préparation en ligne (analyse des ratios de vente, productivité, gestion du temps, difficultés, attentes, cas concrets à utiliser lors de la formation...)
- Explorer le blog [www.radiopub.fr](http://www.radiopub.fr)

### II. Identification des points d'améliorations

- Gestion du temps, productivité, volume de contacts, d'offres en cours, de contrats
- Ratios, contrats moyens, prix moyen du spot, nombre de factures mensuelles
- Gestion du fichier contacts passifs / clients actifs, répartition des secteurs
- Approche commerciale, méthode, planning commercial annuel

### III. Recrutement de nouveaux clients

- Identifier les meilleurs prospects, critères prioritaires, piges
- S'adresser aux décideurs, utiliser la recommandation
- Prospecter de nouveaux secteurs d'activités, brainstormings créatifs

### IV. Vendre mieux et plus rapidement

- Obtenir plus facilement un rendez-vous par téléphone (sketches)
- Le premier rendez-vous : savoir poser les questions essentielles (sketches)
- Optimiser le cycle de vente, mieux gérer le temps
- Répondre sereinement à toutes les objections (sketches)
- Mieux qu'un devis, la proposition SOS sur une page (études de cas)
- Savoir parler argent et retours sur investissement
- Vendre plus de contrats annuels, de campagnes longues durées
- Améliorer la qualité des spots, vendre la créativité comme un atout commercial

Support remis aux participants, écoute de spots radio, documentation et liens.

Une formation représentée en France par

INSTITUT OPEN et OPEN TRAINING 97, Boulevard Pereire 75017 Paris

Organisme de formation agréé enregistré sous le numéro de convention 11 75 4265575

Tel. 01 40 53 35 36 – Fax 01 40 53 35 99 E-mail : [jean-louis.colin@syllis.com](mailto:jean-louis.colin@syllis.com)