

Vendre mieux et plus de pub radio

mercredi 8 et jeudi 9 février 2012 - Paris



Formateur :

Michel Colin : Senior Consultant indépendant qui intervient depuis 8 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.

Informations et inscriptions :

06 76 15 04 05
michelcolin@mediatic.ch

Lieu : OPEN Training
97, Boulevard Pereire
750171 Paris

Témoignages de participants :

www.radiopub.fr
www.mediatic.ch

Investissement :

900 euros HT par personne incluant la formation et le repas de midi.
Formation agréée.
Une convention vous sera envoyée pour votre demande de prise en charge AFDAS.
Déplacement et nuit d'hôtel à votre charge.

(8 participants minimum / 10 maximum par formation)

Objectifs :

- Offrir aux commerciaux une formation unique sur la vente d'espace publicitaire radio
- Maîtriser les fondamentaux de la conception et de la planification radio
- Augmenter votre chiffre d'affaires annuel en optimisant votre potentiel local
- Améliorer l'efficacité des campagnes et la satisfaction de vos clients
- Stimuler, motiver vos vendeurs avec des idées nouvelles, des méthodes de ventes actuelles

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.

Programme :

I. Préparation

- Fiche de préparation en ligne / attentes individuelles / cas pratiques à étudier lors de la formation

II. Comprendre le média et le comportement des auditeurs

- Les facteurs de réussite d'une campagne radio / La magie de la radio / Visualiser la puissance de votre media
- Bien comprendre les habitudes d'écoute (horaire, semaine, WE, lieux...) / Utilisations stratégiques de la radio

III. Produire un spot efficace

- Les fondamentaux / Poser les bonnes questions, manager les attentes du client, recueillir un bon brief client
- Concevoir, rédiger, produire des spots qui marchent / formats publicitaires / Les 7 erreurs à éviter
- Intégrer création et planification
- Attention aux clichés et idées reçues contre-productives / Ecoute de bons et de mauvais exemples

IV. Vendre et planifier une campagne efficace pour le client

- Les fondamentaux / Les cycles d'achat, le branding, la récurrence, les stratégies annuelles
- Impacter des consommateurs de manière répétitive, obtenir des retours mesurables
- La planification radio, répétition et couverture, seuils minimum
- Combien de spots, de quelle durée, à quels moments, combien de jours ?
- Exemples de stratégies de planification ponctuelles et récurrentes / campagnes mix media, cross media

V. Stratégie commerciale

- Vendeur mono support ou multiplateforme, cross media ?
- Les cycles de ventes
- Une préparation professionnelle, les attentes des clients, des idées et solutions à revendre
- Identification et qualification des meilleurs prospects et secteurs d'activités à développer
- Le planning commercial annuel, la pige, les recommandations, les réseaux relationnels
- Objectif : 30 clients par vendeur à l'antenne chaque mois / Ratios et rendement commercial
- Vendre plus de contrats annuels, de campagnes longues durées
- Un fichier à jour et bien géré

VI. Vendre mieux et plus rapidement

- Obtenir facilement un rendez-vous par téléphone
- Le rendez-vous constructif, créatif, la négo enthousiaste
- La découverte experte, savoir poser les questions essentielles / La vente en questions ©
- Savoir parler de retours sur investissement (quantifier, valoriser)
- Mieux qu'un devis, la proposition SOSI sur une page
- Répondre sereinement à toutes les objections
- Vendre c'est conclure
- Fidéliser les clients avec un bon service

VII.

- Documentation, liens utiles, exemples de campagnes

Une formation représentée en France par

OPEN Training 97, Boulevard Pereire 75017 Paris

Organisme de formation enregistré sous le numéro de convention 11754265575

E-mail : 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