

PLAN DE FORMATION A DISTANCE

LeBriefing

LE BRIEFING RADIO & DIGITAL 2021



PRÉ-REQUIS & PUBLIC

Personnels des médias et supports publicitaires locaux et régionaux : débutants, juniors ou seniors expérimentés, directeurs généraux, cadres de l'entreprise, managers commerciaux et marketing, commerciaux, chef de publicité, assistants commerciaux, chefs de projet, webmasters, animateurs, journalistes et rédacteurs, community managers, planificateurs, trafic managers, chargés de production publicitaire, chargés de développement et de partenariats, responsables de promotion-communication...



OBJECTIFS

- La mise à jour continue des compétences commerciales et marketing radio & digital, en relation avec l'actualité
- Le renforcement des capacités de négociation en période de crise
- La génération de revenus complémentaires et la contribution au maintien dans l'emploi

DÉROULEMENT DE LA FORMATION :

- Au départ de la formation, les stagiaires reçoivent ; le programme détaillé, un tutoriel sur l'usage de la formation à distance, une fiche d'évaluation de leur niveau et de leurs attentes, un accès à des ressources pédagogiques et à des travaux préparatoires.
- Les stagiaires accèdent aux 40 modules par un email hebdo. Chaque module est composé d'une vidéo, d'un support pédagogique en pdf et de travaux pratiques.
- 12 visio-conférences mensuelles avec le formateur afin d'évaluer les acquis et difficultés individuelles.
- Les stagiaires disposent d'une assistance permanente par email, chat.
- L'accès à la formation est ouvert dès réception de la convention signée puis est garanti à tout moment. La progression et l'assiduité sont contrôlées en permanence par le formateur.
- Les stagiaires choisissent librement les horaires d'utilisation de la formation et le lieu (dans l'entreprise, sur le terrain ou à domicile).

INTERVENANT :



Michel Colin
Consultant senior spécialisé dans la commercialisation radio, le marketing et les médias électroniques de proximité depuis 2003.

INSCRIPTIONS / RENSEIGNEMENTS :
michelcolin@mediaticconseils.com
www.mediaticconseils.com

V 10/2020 Validité 31/12/2020

PLAN DE FORMATION A DISTANCE

LE BRIEFING HEBDO RADIO & DIGITAL 2021

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Semaines	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52																																								
Mois	JANVIER				FEVRIER				MARS				AVRIL				MAI				JUN				JUILLET				AOUT				SEPTEMBRE				OCTOBRE				NOVEMBRE				DECEMBRE																																															
FORMATION A DISTANCE 52h																																																																																												
MODULES N°	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40																																																				
40 MODULES BRIEFING HEBDO ANNUELS (60min x 40 = 40h)																																																																																												
12 ENTRETIENS MENSUELS 200M / TEL (30min x 12 = 6h)																																																																																												
ASSISTANCE PERMANENTE TEL / CHAT / EMAILS (30min x 12 = 6h)																																																																																												
NOMBRE HEURES	4				4				6				4				4				6				3				4				5				4				5				3																																															

Les 40 modules étant liés à l'actualité commerciale radio et à l'évolution de la situation économique, il n'est pas possible d'établir à l'avance le contenu de chaque module. A titre indicatif, voici le lien vers les sommaires des modules 2019 : <http://www.radiopub.fr/wp-content/uploads/2020/08/LISTE-SUJETS-BRIEFING-2019.pdf>

V 10/2020 Validité 31/12/2020

**CONSTRUCTION DE CHAQUE
MODULE HEBDOMADAIRE :**

L'écoute et le décryptage d'un spot remarquable afin de stimuler la créativité des commerciaux et l'intérêt des annonceurs.



Un rappel des fondamentaux de la commercialisation média, des arguments, bonnes pratiques, des exemples de messages par secteurs d'activités ou par événements marketing et saisonnier, des modèles d'offres commerciales, de dispositifs radio & digital, de publications sur les réseaux sociaux, les études actuelles commentées... Chaque mois, d'autres commerciaux interviennent en vidéo dans Le Briefing sous la forme de partages d'expériences.



Chaque module comprend un rappel de la formation de base sur les **fondamentaux de la publicité radio & digitale**.



Le récap' propose des **travaux pratiques** à mettre en œuvre immédiatement.



Sur smartphone, tablette ou ordinateur, les stagiaires peuvent consulter la vidéo du module d'un seul clic. Ils peuvent consulter la vidéo quand ils veulent et autant de fois qu'ils le souhaitent.



Il suffit d'un clic pour télécharger le support pdf du module et l'archiver. Le support pdf contient de nombreux liens vers des sites, des contenus pédagogiques (études, pages web, annuaires...) et vers des playlists de spots radio classées par secteurs d'activités que les stagiaires peuvent écouter et télécharger sans limite.



Chaque module contient le lien vers la solution de prise de rendez-vous en un clic avec le formateur pour les entretiens mensuels en visio.



V 10/2020 Validité 31/12/2020

LeBriefing
L'UNIQUE FORMATION A DISTANCE POUR LES PROS DE LA PUB RADIO

Au sommaire du 25 septembre 2020

- Le spot de la semaine : 3 messages enthousiasmants issus des finalistes des Grands Prix de la Pub Radio 2020.
- L'enthousiasme, l'attitude indispensable pour surmonter la crise et réussir la fin d'année 2020.
- Les typologies d'annonceurs à prospecter en priorité pour augmenter vos chances de réussite.
- Les secteurs d'activités porteurs sur la fin d'année sur lesquels concentrer votre prospection.
- Les principaux temps forts des 3 prochains mois, autant d'occasions pour inciter vos annonceurs à communiquer en radio.
- Un exemple d'offre commerciale pour le passage à l'heure d'hiver avec des exemples de spots et des idées de ventes additionnelles.
- Un exemple de publication LinkedIn pour générer des contacts entrants.
- Des idées d'applications jeux pour Noël destinées à récolter des datas pour vos clients.
- Un lien vers les 12 podcasts natifs quotidiens de Top Music et les chiffres clés de la radio dans le Grand Est présentés par Mediatic lors du RadioTour Nancy.
- Part de Vobx, la série de podcasts qui vous expliquera tout sur les podcasts de marque.
- Les règles sanitaires imposées aux stations de ski sont autant de sujets de campagnes de communication locale à vendre pour cet hiver.
- La plique de rappel formation : les formats publicitaires en radio (1/3).
- Le Récap' et les travaux pratiques de la semaine prochaine.

CLIQUEZ ICI POUR LANCER LA VIDEO DU BRIEFING

LeBriefing
N°10 - 25 SEPTEMBRE 2020

CLIQUEZ ICI POUR TELECHARGER LE SUPPORT PDF

Adaptation des modalités et supports pédagogiques aux objectifs de la formation :

La méthode pédagogique utilisée dans ce programme de formation à fait l'objet de nombreuses recherches et tests. Différentes techniques de formation en ligne ont été étudiées et testées et le fruit de ce travail a abouti à une formule simple qui répond aux problématiques suivantes :

1. Les personnels concernés ne sont disposés à suivre une formation continue qu'à la condition qu'elle soit souple et rapide, sans manipulations multiples ; les stagiaires accèdent en un clic au contenu de la formation. Les modules en vidéo sont responsive design, ils peuvent être suivis depuis un smartphone, une tablette ou un ordinateur, à la maison, au bureau ou en mobilité. Le stagiaire peut débiter la formation à sa convenance dès validation de sa inscription. Il n'y a pas d'horaire imposé, chacun le consulte à sa convenance.
2. Les personnels concernés ne suivent avec assiduité une formation continue qu'à la condition qu'elle soit utile immédiatement et que la mise en pratique s'avère efficace ; le contenu des modules de formation répond aux problématiques quotidiennes des stagiaires. La mise en pratique est immédiate et les entretiens en visio avec le formateur permettent de valider l'acquisition des compétences. Le formateur, ayant accès aux statistiques de consultation des modules peut suivre en temps réel l'évolution des stagiaires. Cela permet de relancer un stagiaire si nécessaire.

Les contenus (vidéos et supports pdf) restent accessibles en permanence, ce qui permet aux stagiaires, si nécessaire, de revenir sur un ancien briefing, ou en cas d'absence ou de surcharge de travail, de compiler la consultation des briefings.

Ce concept de formation continue à distance a été rodé depuis 2016 et les taux d'assiduité et de satisfaction se sont avérés exceptionnels ;

- 98% de taux de complétion ;
- 95% de réussite aux tests d'évaluation des acquis ;
- 98% de taux de satisfaction des stagiaires

Personnes en situation de handicap

En cas de contact avec une personne en situation de handicap, tout sera mis en œuvre pour que la formation puisse se dérouler normalement selon les recommandations du **Guide de l'accueil des personnes en situation de handicap**.

Les formations à distance peuvent être suivies par des personnes en situation de handicap multiples car elles sont accessibles en audio / vidéo / et support écrit.

Pour les formations inter, intras, l'accès relève de l'entreprise cliente.

Contrôles de l'assiduité des stagiaires :

L'outil Mailchimp permet de savoir en temps réel qui a ouvert, cliqué et à quelle heure.

Une attestation d'assiduité est signée chaque mois par le formateur, attestant de la date, du nombre d'heures et de l'amplitude horaire ;

- du temps passé sur les modules de formation à distance ;
- du temps passé lors de l'entretien téléphonique / visio mensuelle

Les heures de mise en pratique ne peuvent pas être comptabilisées. Mais l'entretien mensuel avec le formateur permet d'évaluer l'implication du stagiaire.

V 10/2020 Validité 31/12/2020

Personnalisation de la formation :

- Avant la formation
Les stagiaires remplissent un formulaire individuel en ligne qui leur permet d'indiquer :
- leur profil personnel, formations et expériences commerciales et média
 - une évaluation des compétences actuelles en matière de marketing et de méthode commerciale
 - les supports et médias sur lesquels ils interviennent, leurs secteurs géographiques
 - des informations sur les outils qu'ils utilisent, leurs tarifs, kit média, CGV, audiences...
 - leurs attentes spécifiques
 - les difficultés rencontrées sur le terrain, les questions particulières
 - un cas pratique sur lequel ils souhaitent s'exercer

- Les pré-requis techniques :
- disposer d'une connexion internet et d'un ordinateur, d'une tablette ou d'un smartphone.
 - avoir utiliser Youtube, Skype, Zoom.

En fonction des profils, des documents complémentaires peuvent être adressés aux stagiaires afin de faciliter leur mise à nouveau sur des questions de bases.

En cours de formation
Les stagiaires peuvent contacter le formateur par email en permanence et sans restriction pour les questions urgentes, les incompréhensions, difficultés, réclamations ou pour des questions pratiques. Les entretiens téléphoniques ou en visio, permettent un échange entre les stagiaires et le formateur.

Evaluations des acquis, accompagnement, en cours et fin de formation :

Chaque mois, l'entretien téléphonique ou visio mensuel permet au formateur d'évaluer la compréhension des modules, les compétences acquises et leur mise application. Les points qui ne sont pas acquis font l'objet d'une discussion entre le formateur et le stagiaire et peuvent faire l'objet d'un exercice à mettre en pratique lors du mois suivant.

Chaque mois, l'entretien téléphonique ou Skype permet aussi au formateur d'être évalué par les stagiaires qui font part de leurs commentaires sur les contenus et formes des modules du mois passé.

Chaque jour, les stagiaires ont la possibilité de contacter le formateur par email pour des questions urgentes ou liées à la mise en application concrète sur le terrain.

Chaque année, un quiz d'évaluation des connaissances est adressé aux stagiaires afin de compléter la mesure des compétences acquises. Ce quiz en ligne comprend aussi des questions d'évaluation du formateur et de la méthode pédagogique.

Evaluations du formateur et de la méthode pédagogique :

En fin de formation, un questionnaire d'évaluation du formateur et de la méthode pédagogique est adressé aux stagiaires.

Un questionnaire distinct est également adressé au manager / preneur d'ordre afin d'évaluer l'impact de la formation sur l'activité des stagiaires.

Depuis 18 ans les formations Mediatic Conseils font l'objet de fiches d'évaluations par les stagiaires. A ce jour plus de 500 fiches ont été traitées et ont engendré, soit un échange entre le formateur et le stagiaire au sujet d'un commentaire, soit une amélioration de la méthode pédagogique. C'est ainsi que la formule des formations continues à distance a été élaborée, en réponses aux attentes des stagiaires et des entreprises. Ces fiches d'évaluations en ligne et les taux de réussite peuvent être consultés sur simple demande de l'entreprise ou de l'OPCA.

Réclamations

En cas de difficultés techniques, réclamations, les stagiaires peuvent contacter Mediatic Conseils par email à contact@mediaticconseils.com et recevront une réponse sous 48h maximum. Ils peuvent contacter le formateur par téléphone au +33 (0)6 76 15 04 05 pour les situations exceptionnelles.

L'offre de formation Mediatic Conseils

La plaquette de présentation des formations Mediatic Conseils est disponible à cette adresse : https://mediatic.ch/wp-content/uploads/2019/10/KIT-MEDIATIC-2020_compressed.pdf

L'offre de formation Mediatic Conseils est présentée et mise à jour sur le blog www.radiopub.fr et sur le site www.mediatic.ch

Références

Depuis 2003 Mediatic Conseil a formé plus d'un millier de stagiaires, pour le compte de centaines de médias et régies publicitaires dont : Les Indés Radios, Régie Radios Régions (Hit West, Virgin...), NRJ Global Régions, TargetSpot, Mediameeting, EG Active, Kiss FM, Evasion FM, ECN, Ouest FM, Tertio (Dreyekland, Cannes Radio...), Tendence Ouest, Radio Isa, Europe Régie Alsace (Virgin...), Urgence Media (RMC, BFM Paris...), Top Music, Sweet Fm, Delta FM, RCF, RDL, Mélodie, Est FM, Lor FM, Radio 8, Maritima, Metropolis, Normandie TV, Léman Bleu Télévision, Radio Star, Hot Radio, 100% Radio, Activ Radio, RCA, CapSao, Enjoy33, Toulouse FM, Ci Medias (Star, Skyrock...), Radio Mont Blanc, Champagne FM, Oxygène, Force 1 Publicité (Skyrock Nord...), Urgence Media, Ci Media, Winmedia, Oxymedia (Totem...), AB Studio, Keops, Jingle for You, Radio Régie (Freedom, NRJ Réunion...), RCI Caraïbes, NRJ Belgique, NRJ Nouvelle Calédonie, EGTA Bruxelles, Hit Radio, Chada FM, ASWAT & Atlantic (Maroc), RFM Dakar, Publicitas, One FM, LFM, RTN, Fréquence Jura, RJB, Rhône FM, Radio Chablais, Rouge FM, WRS, Mountain Radio (Suisse), les Radios Communautaires du Québec (Canada), Nisaa FM (Palestine)...

Pour les ONG et radios suivantes : La Fondation Hirondele (Radio Okapi et un réseau de 50 radios communautaires en RDCongo, Radio Star au Liberia, CTN en Sierra Leone, Radio Ndeke Luka en Centrafrique, RTB au Burkina Faso...), Institut Panos Paris (Burundi), Internews (Tchad et Centrafrique), ICFJ (Guinée Conakry), Radio Nederland Training Centre (RDCongo), l'Union Européenne (Niger), IREX Europe (Tunisie)...



Qualification du personnel en charge de la formation

La formation est animée par Michel Colin : 38 ans d'expérience média en Europe, Etats Unis, Afrique, dans des stations locales, des réseaux nationaux et internationaux (Clear Channel), Journaliste, animateur, producteur, puis directeur de médias et de régies publicitaires, Michel Colin a participé à la création et au développement de plusieurs magazines, radios, télévisions et supports hors médias. Membre du Radio Advertising Bureau (USA) et de la Fédération Romande de Publicité (Suisse). A enseigné à l'Institut de Finance et Management, Université IFM à Genève et au SAWI, Centre suisse d'enseignement du marketing, de la publicité et de la communication à Lausanne (Suisse).

Vidéo de présentation du formateur : <https://youtu.be/plth-mRcF1Y>

Consultant Senior International depuis 2003 dans 25 pays et T.O.M., Michel Colin est un expert reconnu en publicité radio, marketing et commercialisation de proximité. Il intervient régulièrement lors de conférences, tables rondes, ateliers sur la monétisation des médias, la transformation digitale, la créativité publicitaire. Il possède une expérience unique en terme de pérennisation des medias communautaires en Afrique, où il a effectué une cinquantaine de missions de formation pour le compte d'ONG internationales.

Editeur des blogs www.radiopub.fr et www.radiopubAfrica.com il a rédigé plus de 1200 articles sur la publicité radio, digitale et cross média.

Michel Colin écrit aussi chaque mois dans le magazine professionnel www.lalettre.pro et accessoirement dans d'autres supports.

Il est l'auteur du livre « Vendre mieux et plus de publicité radio en 500 questions » édité aux Editions HF (janvier 2017).

Michel Colin est l'organisateur du 1^{er} concours de création publicitaire radiophonique francophone, les Radiopub Awards – Grands Prix de la Publicité Radio, dont la remise des prix se déroule chaque année en janvier lors du Salon de la Radio à Paris.

En 2016, Michel Colin contribue au lancement de la start-up Labmedia, agence de webmarketing spécialisée dans la transformation digitale, le développement commercial et marketing des médias.

D'autres formateurs ou intervenants experts interviennent régulièrement dans le programme.

Afin d'assurer le plus haut niveau de compétences, le formateur assiste ou participe régulièrement à des webinaires et des conférences, colloques d'experts internationaux, en Europe (Radiodays Europe, Swissradioday, RAIN, Salon de la Radio, Allmedias, E-Com, Big Data, Crea Digital...) et aux Etats-Unis (RadioShow, NAB, LOAC...), à des congrès professionnels (FFRC, SNRL, Indés Radios...).

1. Environ 150 témoignages d'entreprises et des stagiaires sont disponibles à cette adresse : <http://www.radiopub.fr/temoignages/>
2. Le CV et plus de détails sur le formateur sont disponibles à cette adresse : <http://www.radiopub.fr/a-propos-michel-colin/>