SUCCEED

enthusiasm - expertise - creativity - efficiency



Mediatic

CONSEILS

TRAINING - SPEAKING
RADIO & DIGITAL

Mediatic Conseils, since 17 years, the training organization for radio advertising professionals



In 17 years, we have trained more than a thousand media salespeople and advertising agencies, as well as advertisers, producers and agencies, in 25 countries and T.O.M..

Advertising creativity, media planning, marketing and sales strategy, cross-media, digital development, our fields of expertise are the result of constant research and daily field experience.

Our pedagogical method is based on passion for the profession, interactivity, empathy, inspiration, sharing of experiences, with an immediately profitable practical application.

Face-to-face or distance training, coaching, conferences or consulting, everything starts with a contact and a personalized solution.

Michel Colin

Mediatic Conseils SAS - 42 avenue Ravanel le Rouge - 74400 Chamonix-Mont-Blanc- France

Tél : 06 76 15 04 05 - Email : contact@mediaticconseils.com
885 212 704 R.C.S. Annecy - APE 7021Z - Capital social 10 000€ -SIRET 885 212 704 00013 – TVA intracommunautaire : FR60885212704
Mediatic Conseils is a registered training organise referenced Data Dock - Déclaration d'activité n° °847 403 846 74 (Préfet de Région Rhône-Alpes - F)

TRAININGS - CONFERENCES - WEBINARS
RADIO & DIGITAL



TRAININGS:

- SELL BETER AND MORE RADIO ADVERTISING
- RADIO & DIGITAL MARKETING
- BRIEFING, WEEKLY SALES SUPPORT
- DESIGN AN EFFECTIVE RADIO SPOT
- DEVELOP COMMUNICATION & REVENUE FOR COMMUNITY RADIO STATIONS

CONFERENCES - WEBINARS :

- 7 KEYS TO A SUCCESSFUL LOCAL COMMUNICATION STRATEGY
- 7 KEYS TO THE SUCCESS OF A RADIO CAMPAIGN
- 7 KEYS TO A SUCCESSFUL RADIO-TO-WEB-TO-STORE STRATEGY
- ECONOMIC MODELS OF PODCASTS
- HUMANITARIAN COMMUNICATION ON COMMUNITY RADIOS
- THE SUSTAINABILITY OF AFRICAN MEDIA

With my new telepresence robot, remotely controlled, I can evolve in a living room, interact with visitors or animate a training session in your meeting room.

CRISIS SPECIAL

Selling Effective Audio Advertising

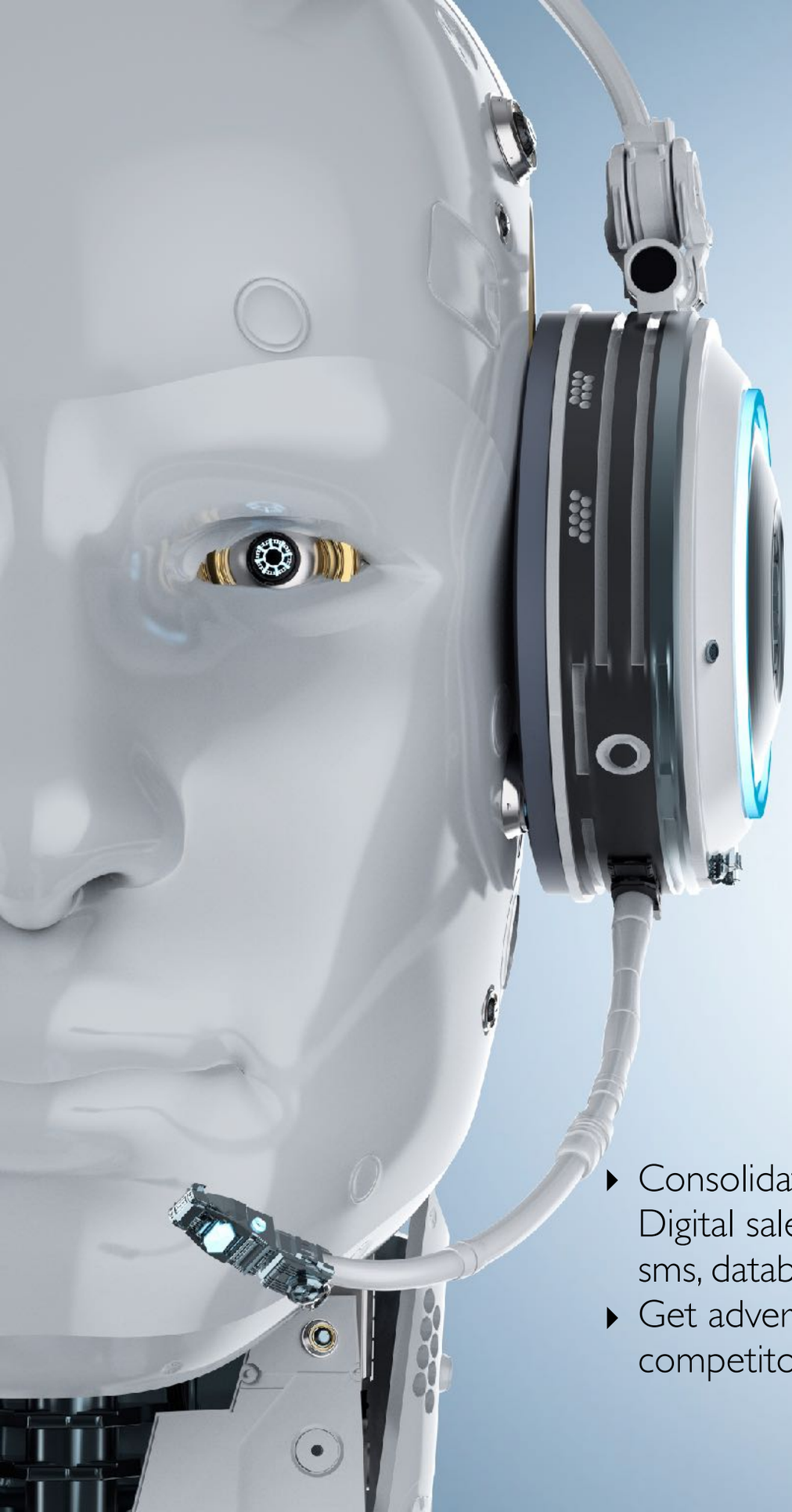


Mediatic CONSEILS

TRAINING
FACE TO FACE
or
DISTANCE

The reference training for 17 years, a must for beginners or experienced salespeople looking for new ideas.

- Master the fundamentals of radio marketing
- Succeed in effective radio campaigns (creation, planning...)
- Sell more annual contracts, build loyalty, canvassing, answering objections...



Radio & Digital Advertising

- Consolidate your radio sales and easily develop additional Radio + Digital sales: Facebook publications and contests, social videos, push sms, databases, displays, online audio, brand podcasts...
- Get advertisers interested in social networks before other competitors do it for you!

Mediatic
CONSEILS

TRAINING
FACE TO FACE
or
DISTANCE

Creative & Effective Audio Ads



Master the fundamentals of radio ad design. An ultra-creative training day!

- Improve the quality, creativity, diversity and effectiveness of local advertising production.
- Use creativity as a commercial asset.
- Learn how to higher sell creative productions.
- Decrypt dozens of awarded radio ads productions. aux

Mediatic
CONSEILS

TRAINING
FACE TO FACE
or
DISTANCE



7 KEYS TO IMPROVE YOUR LOCAL COMMUNICATION STRATEGY

Mediatic CONSEILS

CONFERENCE
TRAINING
WEBINARS

Conference-keynote-workshop for advertisers and agencies.
Local advertisers needs help to organize their cross media marketing strategy.
This workshop will give them keys to save money from bad advertising, investing an effective cross-media communication with radio playing the central role.



7 KEYS FOR A SUCCESSFULL RADIO CAMPAIGN

Share the fundamentals of effective radio advertising in a pedagogical workshop with your prospects, advertisers or agencies.
Radio non advertisers and clients will discover how to effectively exploit all the assets of radio.
Many examples of radio spots and innovative cross-media strategies aim to seduce advertisers, to stimulate them to communicate year-round on your radio.

Mediatic CONSEILS

CONFERENCE
TRAINING
WEBINARS



7 KEYS TO A SUCCESSFULL

RADIO-TO-WEB-TO-STORE

STRATEGY

Mediatic CONSEILS

CONFERENCE
TRAINING
WEBINARS

This workshop shows the effectiveness of radio to boost websites visits & requests, social networks and point-of-sales trafic. The presentation is supported by several examples and international studies.

Economic models of podcasts

Podcasts have a high potential to generate revenues. Replay or native, podcasts respond to listeners's uses and advertisers's expectations. Branded content and corporate podcasts are the new revenues gold mine for radios.
Discover many sources of podcasts producers's revenues during this conference held for the Atelier Araro 2018 at l'Université de Neuchâtel (Switzerland).



Mediatic CONSEILS

CONFERENCE
TRAINING
WEBINARS

Humanitarian communication on community radio stations

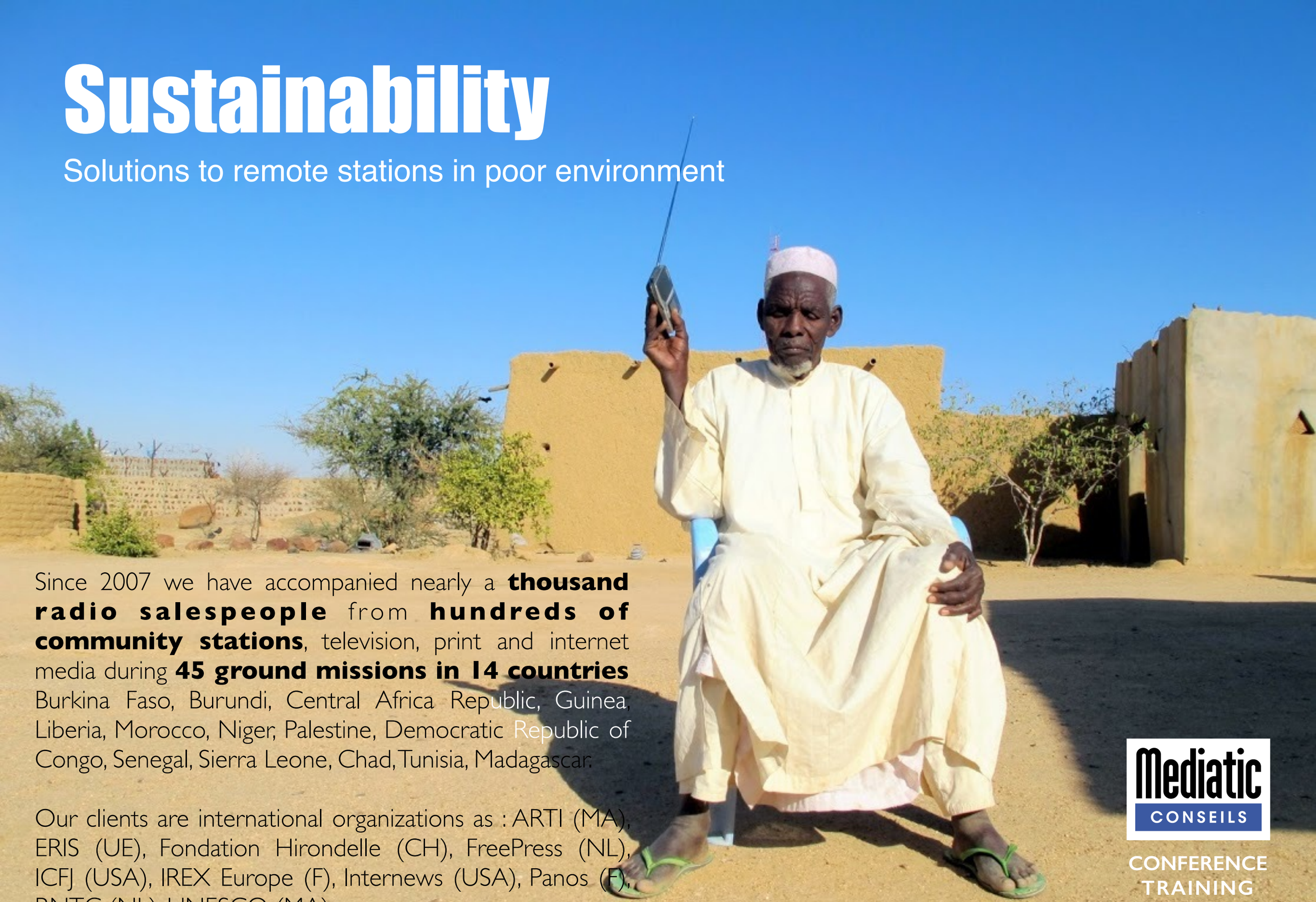
Mediatic
CONSEILS

CONFERENCE
TRAINING
WEBINARS

In Africa, development professionals do not always master communication techniques, sometimes confusing information and advertising. This training allows them to learn how to use the assets of community radio for effective awareness, prevention and communication campaigns. In respect of ethics and journalistic deontology.

Sustainability

Solutions to remote stations in poor environment



Since 2007 we have accompanied nearly a **thousand radio salespeople** from **hundreds of community stations**, television, print and internet media during **45 ground missions in 14 countries** Burkina Faso, Burundi, Central Africa Republic, Guinea, Liberia, Morocco, Niger, Palestine, Democratic Republic of Congo, Senegal, Sierra Leone, Chad, Tunisia, Madagascar.

Our clients are international organizations as : ARTI (MA), ERIS (UE), Fondation Hirondelle (CH), FreePress (NL), ICFJ (USA), IREX Europe (F), Internews (USA), Panos (F), RNTC (NL), UNESCO (MA).

Mediatic CONSEILS

CONFERENCE
TRAINING
WEBINARS

Community Radios : how to develop marketing & multiple revenues



Mediatic CONSEILS

CONFERENCE
TRAINING
WEBINARS

Two days training focused on communication and revenues for community radios.

- Expand visibility for the radio, to increase audience and branding.
- Generate new sources of local revenus (partnership, sponsoring, production, radio, web, social advertising and out of the box ressources…).
- Learn how to sell promotional operations that generate content, visibility and revenue.

Strategic Consulting

Digital transformation, marketing & sales development



Take advantages from our international experience, research and studies, about strategic development.

Our advice will allow you to innovate, optimize your R&D, save time on your competitors, develop new ideas, create your next profit centers and especially avoid costly mistakes.

Like our clients in Geneva, Paris, Casablanca, Niamey, or from Indian Ocean… start by telling us about your projects, your needs.

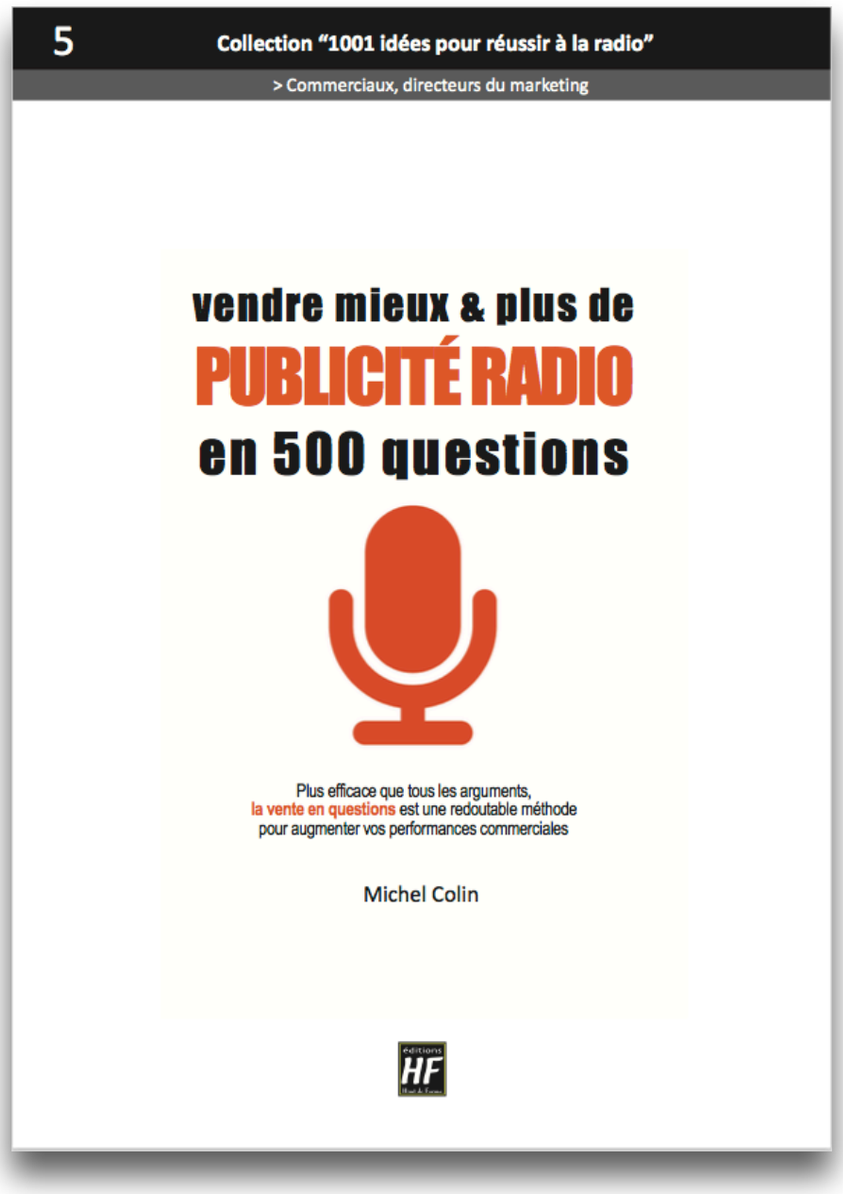
We will provide you the best solutions adapted to your problem and your budget.

Mediatic CONSEILS

CONSULTING FACE TO FACE & DISTANCE

The reference manual for radio commercials

A collection of relevant questions that will transform your vision of selling advertising space, making the commercial act creative, expert and above all exciting! Put away your arguments! The sales process is now treated from A to Z exclusively based on questions, relevant and insightful.

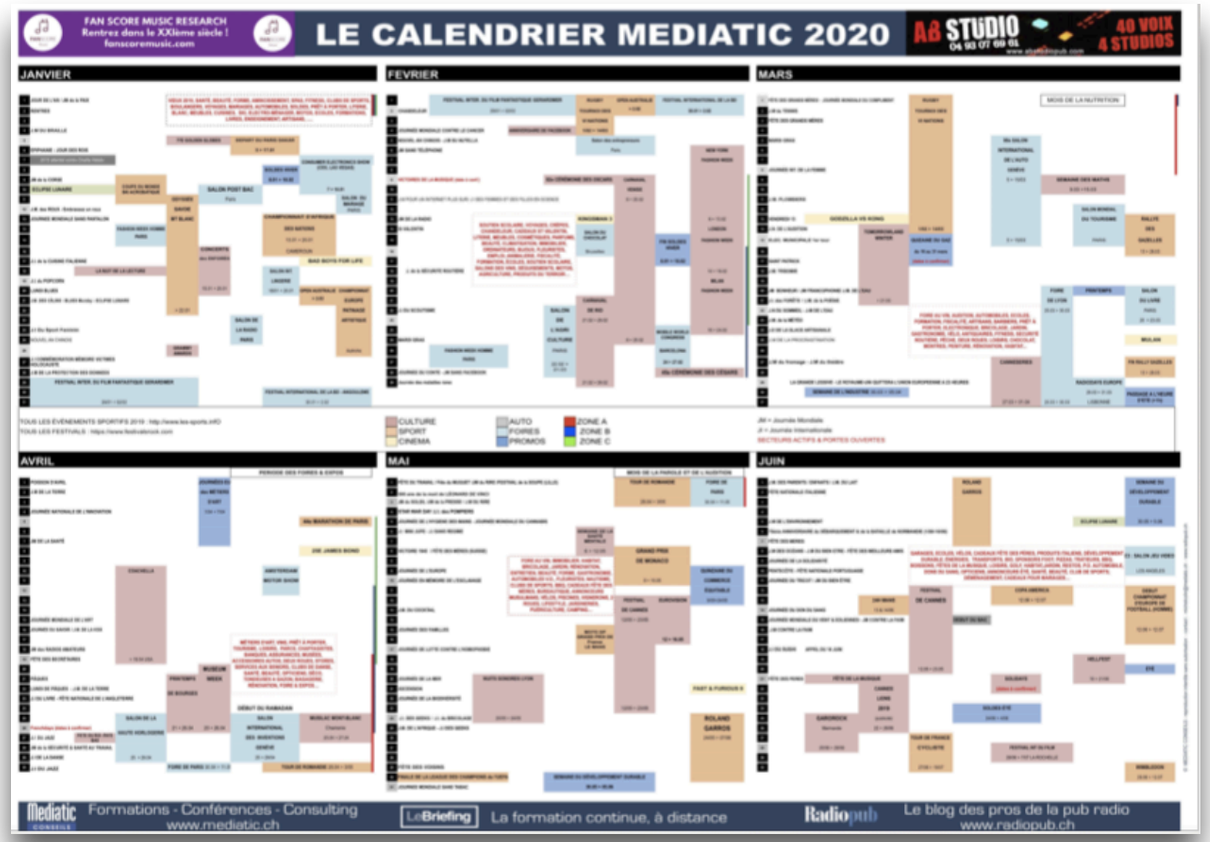


Paper format 140 pages :
16,00 € (Shipping cost from +3.00 €)
HF Editions - La Lettre Pro

Digital format :
12,00 €
Order and download
in 2 clicks on the Radiopub store

Mediatic CONSEILS
RESSOURCES

The marketing agenda of organized sales representatives



Editorial, commercial and promotional calendar useful for on-air, commercial and digital cohesion.

A marketing planning tool for commercial prospecting, OPS editing and social management. With anticipation, each event can become a pretext for prospecting in the most varied sectors of activity.

Download for free:

Mediatic CONSEILS RESSOURCES

News for Radio Advertising Professionals

Born in March 2007, the blog **Radiopub.ch** contains more than 2'000 articles about radio advertising and a collection of more than 2'000 spots in 200 different categories. This exceptional database is made available to trainees participating in Mediatic Conseils training courses.

Follow the news of te radio advertising professionals :

- **Radiopub newsletter :** 3'800 followers
- **Facebook Radiopub :** 2'560 followers
- **LinkedIn Radiopub :** 2'600 followers
- **Twitter Radiopub :** 1'200 followers

Find Michel Colin's article in each issue of **La Lettre Pro de La Radio.**



Mediatic CONSEILS
RESSOURCES

et supports permettent de travailler de façon ludique et interactive, l'animateur est toujours à l'écoute , bref, une formation qui déchire sa race……..;;» Marie Line Royer, NRJ Régie Networks, Toulon / «Merci Michel pour ton professionnalisme, ton écoute et ton respect des participants. Je ne t
vez pas ». Pour avoir participé à de nombreuses formations, le côté souvent prétentieux voire plus de l'animateur est plutôt courant. La fameuse ouverture d'esprit dont nous avons parlé a été appréciée par mon équipe et moi-même. A bientôt». Jérémie Elfassi, Directeur Commercial, NRJ Régie Ne
evé le nez du guidon, pour un nouveau souffle de prospection et de m'avoir ouvert les yeux sur la méthode de la recommandation, qui va me permettre de faire du new business avec plus de plaisir». Virginie Mazure Gimenez, NRJ Régie Networks, Nice / «Plus que la théorie, la solution par l'exemp
seaux, NRJ Régie Networks Nancy / «Quel bonheur d'avoir un professionnel en face de soi ! On apprend + pendant cette formation Médiatic sur 2 jours que pendant les diverses formations dispensées ces 15 dernières années… Il faut vraiment que le groupe NRJ continue le cycle de formation av
Chef de publicité grands comptes réseaux, NRJ Régie Networks Lyon / «Les vraies bonnes idées ont été utilisées en vente dès mon retour à Vesoul et mon permis de vendre autrement et mieux : dorénavant mes prises de contact tel, mes VD, mes R1 et R2 sont franchement différents de ceux d
re à la présence de Michel Colin et au contenu de cette formation». Alain Stemmelen, NRJ Régie Networks Vesoul / «Excellente formation qui donnent des exemples concrets de plan média radio + web et hors-média. Cela me conforte dans l'approche qualitative du client et de sa problémati
Régie Networks, Bordeaux / «EXCELLENT FORMATEUR, vous avez les mots pour nous sensibiliser, pour nous faire réagir, pour nous faire avancer, merci». Mireille Couble, NRJ Régie Networks, Saint Etienne / « Votre expérience et vos commentaires engendrent les réactions et les échanges
que intervenant peut prendre la parole, s'exprimer, sur ses doutes ou connaissances … c'est sans doute le juste équilibre ….. Je repars à chaque fois avec une motivation supplémentaire et l'envie de mieux faire …. Une belle énergie communicative ….. Merci Michel pour votre patience face à cer
vorks Roanne / «Merci pour ton écoute et la richesse des infos dont tu disposes !». Edwards Dilly, Chef de publicité grands comptes réseaux, NRJ Régie Networks, Marseille / «Un autre regard sur notre métier, plus aventurier et direct dans le contact commercial, cette démarche me semble mieux c
elle et plus créative que les autres, être TDA au lieu de « chiquita ». PS : TDA (totalement différent des autres)». Hélène Mateos, NRJ Régie Networks, Bézier / «Une formation qui nous permet de se rappeler de lever les yeux du guidon représenté par un chiffre d'affaires, pour voir que le marché
rrespondent. Une ouverture d'esprit, l'envie de conquérir de nouveaux marchés, cette formation est une bouffée de motivation». Nicole Weidig, NRJ Régie Networks, Toulouse / «Les formations de Michel Colin sont toujours très riches, tant dans le fond que dans la forme. Le métier tel que prése
ons sont source de booster pour les participants». Stéphanie Muller, Chef de publicité Réseaux, NRJ Régie Networks Mulhouse / «On m'avait loué le formateur et le résultat est à la hauteur des espérances, rien n'est imposé, tout est suggéré… mais l'adhésion n'en est que meilleure. 2 journée
Pascal Noiret, NRJ Régie Networks, Macon / «Une formation que nous devrions avoir deux fois sur l'exercice». Sébastien Mercey, Attaché commercial réseaux, NRJ Régie Networks, Chalon/Saône / «Bonne formation en ce qui concerne l'offre internet. Beaucoup d'idées susceptibles de nous fair
vorks, Chartres / «La formation est bonne… et en plus elle est bonne…. » tautologie !». Richard Labat, Responsable régional cross medias, NRJ Régie Networks, Angers / «Très bonne formation sur l'univers du marketing et du cross média, merci à Michel pour sa présentation en alternant interacti
oir fait partager son expérience alimentée d'exemples concrets». Nadia Pion, NRJ Régie Networks, Tours / «Cela a été un plaisir pour moi de suivre cette formation. Les interventions de Michel sont très claires, positives et transmises avec beaucoup de sérénité. Cette formation donne envie de tra
elle». Michèle Metral, NRJ Régie Networks, Annemasse / «Une session très enrichissante, un dialogue intéressant, des idées nouvelles… Bravo à vous pour ce professionnalisme et cet engouement pour la publicité qui du coup nous aide à se sentir plus à l'aise avec les supports. Merci pour les idées
te un jour ! Bonne continuation». Marion Giraud-Heraud, NRJ Régie Networks, Annemasse / «Formation dédiée vente et solutions multi canal. Parfaitement adaptée à nos métiers. Exemples et illustrations bien choisis». François Cassagne, Directeur Régional, NRJ Régie Networks, Bordeaux / « Mar
ger as well as enthusing our station managers into taking full control of their stations and thinking of income generation. I shall be reporting to Lausanne how successful your mission was ». Graeme Loten, Cotton Tree News, Freetown Sierra Leone. / « Très structuré, hyper intéressant. On se rend c
oup de mauvaises habitudes. Mais pourquoi ne pas l'avoir fait plus tôt ?!! »NRJ Saint Omer, Maîtrise Média, Eric Cocquempot, F-22219 Longueness / « Un petit mail pour te remercier de la qualité de ta formation. J'ai été content de faire ta connaissance »HIT RADIO, Younes Boumehdi, Rabat –
es, des clés aussi bien pour la préparation, la vente, le spot. Des idées»RTL TOULON, Catherine Dupont, F-83000 Toulon «Ta visite chez nous a été très riche d'enseignements et nous permettra de poursuivre la mutation de notre radio. 2 journées qui ont boosté encore notre envie d'aller
s, et ta passion communicative. Nous sommes ravis. A bientôt »Laurent HONGNE, RDL, Saint Omer / "Très intéressant (la formation sur la conception et la commercialisation locale d'un site web radio)». GROUPE START, Jean Eric Valli, F-45000 Orléans / «La formation a été pleine d'enseign
te remercier pour ces quelques jours plus qu'enrichissants ! »HAPPY FM, François Weber, F-51000 Reims / « Merci à vous pour ces deux jours très enrichissants. Tout le monde est ravi. »KISS FM, Alexiane Garret, F- 06110 Le Cannet / "2 jours pour revisiter le média radio et retravailler quelqu
en RDV, pour le plus grand bénéfice de Europe Régies Ouest."EUROPE REGIES OUEST, Régie publicitaire Europe 2 / RFM / Hit West / Radio Cristal / Radio Bonheur / Côte d'Amour, Laurent Porcher, F-35000 Rennes / "Parfaite connaissance du média radio. Tout est concret, précis, de vraies
vente, une vraie formation dans le cadre de ce que doit assurer l'entreprise à ses commerciaux pour les aider, les motiver, les informer."ZEREGIE, Régie publicitaire Europe 2 / RFM / Top Music, Karin Bechtel, F-67000 Strasbourg / "Merci encore pour ces deux jours de formations, forts enrichissants".
es mots, je dirai que la formation m'a permis de voir la pub et les services commerciaux dans la radio privée sous un autre angle. C'est beaucoup plus porteur. Avant j'avoir rencontré ceux que vous appelez des "chiquitos" j'étais contente de vous entendre insister sur la rigueur et l'éthique dans ce métier
u média radio. Nous avons souvent tendance à sous-évaluer le potentiel de nos antennes… En fin de journée je me suis dit : ainsi Journalisme et Publicité partagent des valeurs, peuvent cohabiter sans uniquement devoir se tolérer !! Incroyable !!! »MIRAYA FM, Jean-Luc Mootoosamy, Soudan / "I
d for making your slide presentation available to Fondation Hirondelle staff. It is very useful to us, especially as we struggle with the issue of sustainability and begin to commercialize our radio stations"FONDATION HIRONDELLE, Sharon Bylenga, Program Officer for West Africa, CH- Lausanne /
alité de cette formation !"RADIO MELODIE, Sébastien Jung, F- 57200 Sarreguemines / "Excellent ! Comme la production d'un spot : droit au but, clair et succinct. Merci ! "SOPRODI SA, Régie publicitaire de RTN / Fréquence Jura / RJB, Sébastien Chapuis, CH-2074 Marin Neuchatel / "Une mise
i Beziat, F-41600 Biscarrosse / "Répond réellement à mon attente, très motivant, traite des réelles difficultés du terrain, proximité et interaction, complet. Formation qui devrait être donnée à l'embauche" PUBAUDIO, Elise Princeaud, F-16000 Angoulême / "J'ai beaucoup apprécié ces deux journée
it remarquer que nous avions un bon fond (commercial) mais que le coté "chiquitos" était souvent présent avant le vrai s
emploi… Plus enrichissante soit-elle, elle m'a ouvert les yeux quant à la place de la radio dans le paysage des médias. Au
le generation de COMMERCIAUX…MERCI MICHEL ».Jean Régis Nduwimana, Bujumbura, Burundi / "J'ai vraiment été en
né de radio. Sensibilisation aux enjeux à venir"RADIO ISA, Thierry Lanfray / Manuel Gomez / Marie Garreau / Alexandre
sible par une simplicité, une clarté et une répétition des explications. Très stimulant, rassurant, positif"LYON PREMIERE, T
y / "Très intéressant et surtout une belle séance de motivation".OUEST FM, Jean Chapron, F-49400 Saumur / "Michel C
e formation consacrées à mon équipe commerciale et son encadrement. Aujourd'hui j'ai une équipe commerciale qui est r
d'un professionnel avec une expérience confirmée dans le domaine du média radio, nous ont complètement convaincus
F-54970 Landres / "Je voulais par ces quelques lignes te remercier à nouveau pour ta prestation « vendre mieux et plus
la fabrication et la programmation des messages publicitaires ont été les principaux thèmes du séminaire sur lesquels l'éc
oi vos conseils nous ont été utiles. Merci pour la qualité du séminaire, trés complet. Toute l'équipe de Futurs Médias vous
qui demande toutefois un certain travail préparatif. Je me réjouissais beaucoup de cette journée et je n'ai absolument pas
e de nombreux exemples, sérieuse tout en étant ludique. Ce travail a permis à l'équipe de se remettre en question, comp
"Je tiens à te remercier pour la qualité de ta prestation sur la Martinique, ton ouverture d'esprit et le professionnalisme
es stratégies"REGIE CARAIBES MARTINIQUE, RCI / NRJ / Flash Infos / Chronomag / Chayé / Canal +, Fabrice Torto
BAUDIO régie publicitaire des radios, ADO – ALOUETTE 37+86 – BLACKBOX – FORUM – SUN – VIBRATION – VO
r de cette formation !"REGIE LTD, SUN FM, IMPACT FM, HIT & SPORTS, Jean Marc Frecon, F-69004 Lyon / "Ces 2 jours
en terme de chiffre d'affaire ! Votre formation a le mérite de remettre à plat tous les fondamentaux de la radio et de la
ue nous allons rapidement développer la valeur de notre portefeuille client. Au nom de toute l'équipe, encore merci pour
déjà demain !"RADIO MONT BLANC, Georges Tchamitch, F-74700 Sallanches / "Mon équipe commerciale et moi-même
as que l'équipe commerciale et son Directeur mettent à profit dans les semaines à venir tout ou partie de vos conseils. D
tenais tout particulièrement à te féliciter pour la formation que tu as dispensée à mes commerciaux pendant ces deux jo

Since 2003,
Hundreds of testimonials and references :
www.mediaticconseils.com

situations concrètes pour les rendez-vous et les ventes"RADIO LIBERTE, Michel Marseglia, F-67500 Haguenau / «
ospection d'une pub radio… Et les outils necessaires à presenter aux clients pour conclure un marché…Votre pa
rsonnellement. Exposé ciblé bien adapté à mes demandes et besoins. Exemples concrets faciles à mettre en pratiq
densité d'info en un minimum de temps, théorie + pratique" RADIO SCOOP, Elise Chassagne, F-63000 Clermon
sage applicable immédiatement, motivant"IMPACT FM, Cédric Lepinasse, F-69004, Lyon / "Simple, efficace, acces
te de pub radio. Pratique, léger, idéal dans toutes les situations…Forcément indispensable"RADIO 100%, Jacques
lles méthodes apprises. Ton approche sur le média et sur la vente en 2006 nous a tous séduit et à valoriser l'équi
EDIA, Radio Dreyeckland / Cannes Radio / RTL2 / Fun Radio, Majda Lhiyat, F-68000 Mulhouse / "Très satisfait d
ès bon pédagoque, très apprécié par toute l'équipe. La prise de rendez-vous téléphonique, le traitement des obje
rformances"ALOUETTE, Bernard Bonnet, F-85500 Les Herbiers / "Nous avons augmenté notre CAHT de +49%
eye Niane, Dakar – Sénégal / "J'ai trouvé cette journée très intéressante. Vous nous avez présentez une manière d
/ "J'ai trouvé cette formation très bien : elle était très bien préparée, parfaitement adaptée au cahier des charges
miser son travail. J'ai beaucoup appris sur mon équipe commerciale et tiré aussi quelques conclusions qui s'impos
. De mon coté je rebondis déjà sur tous les éléments communiqués. La réunion de lundi matin fut très constru
appréciée par toute l'équipe, particulièrement son coté pratique et opérationnel. Le fait que tu sois un pro de
rmation parfaitement adaptée au métier du commercial terrain radio. Répond parfaitement à nos exigences. En es
tre nous, tous niveaux d'expérience confondus. Au lendemain de ce séminaire, j'ai mis vos méthodes en applicatio
s est 100% concret. Il est en phase avec les attentes de n'importe quelle station régionale, et s'adapte facilement
Lenne, F-67601 Selestat / "Pour résumer la formation de Mediatic Conseils, il y a le "avant la formation" et le "ap
la formation que vous nous avez dispensée au cours du stage "vendre mieux et plus de publicité radio". Ces deu
valeur à la pertinence de votre formation."FREQUENCE PLUS, Maurice Eustache, F-39109 Dole / "Michel, je n'a
ofessionnalisme. Après un débriefing, il en ressort deux lignes forces ; la première est que dès le lendemain nous
d'approche du marché avec succès. La seconde, qui n'est pas la moindre, est que la force de vente s'est sentie enfin valorisée par l'apport d'une expertise faisant ainsi d'eux, non plus de simples vendeurs (chiquitos), mais des spécialistes dans leur domaine, capables de parler de « marketing et de m
loute qu'aujourd'hui ils sont fiers de vendre de la radio, en étant beaucoup plus à l'aise vis-à-vis des autres supports… La radio n'est pas que du vent …"KISS FM, Stéphane Deloffre, F-06110 Le Cannet / "C'est une bonne remise à niveau ! Un bon coup de fouet pour l'équipe commerciale ! Un "plu
esoul / "Enfin une formation pointue pour les équipes de vente radio. Tout ce qui est dit est applicable immédiatement. Ce séminaire permet aux nouveaux vendeurs d'acquérir rapidement des bases solides et de se comporter de façon très professionnelle devant les clients. Pour les anciens vende
pproches plus créatives. C'est pour tout le monde un séminaire très positif et motivateur. Michel Colin connaît parfaitement le quotidien des vendeurs de pub radio et il sait nous faire partager son expérience. Bravo pour cette formation sur mesure pour des stations locales et régionales"LAUSAN
ut d'abord vous remercier pour le cours, car il était important pour moi comme je débute dans la profession de pouvoir suivre rapidement une formation sur la publicité radio. Ce séminaire m'a permis d'acquérir des techniques de bases mais également à évaluer les retours sur investissement. J'ai a
ment capter l'attention grâce aux émotions; comment améliorer la planification grâce aux différents types de programmations et surtout combien la répétition des messages publicitaires est capitale! Votre présentation claire et étayée d'exemples concrets a réussi, dans un court laps de temps, à faire
nettre en pratique vos conseils pour réussir mon marketing de proximité"RHONE FM PUBLICITE SA, Célia Crettenand, CH-1950 Sion / "L'approche commerciale de Michel Colin est à la fois créative et technique. Ses concepts de vente ont contribué au développement spectaculaire de nos ventes
fait la différence, notamment face à la concurrence des puissants réseaux français"ONE FM, Antoine de Raemy, CH-1205 Genève / "Michel, juste quelques lignes pour te remercier vivement de tes conseils judicieux. J'ai eu comme une éclaircie dans mon cerveau. Comme en informatique, j'ai l'im
surcroît… De plus, il me semble que, vis à vis d'un client, quel qu'il soit, tes conseils permettent de prendre nos marques sur un plan plus théorique." RESONANCE FM, Jean Robert, F-76400 Fecamp / "Merci pour la qualité du cours, de l'interaction et du
CH-1227 Genève / "Formation donnée par un professionnel, donc captivante. Ma perception de la radio a bien changé. Un grand merci à vous et à votre équipe. Une excellente formation comme l'"Rotary Genevoises, Sébastien Ramseyer, Assistant Marketing, CH-1211 Genève 3 / "Formation
tique du média radio"Botanic, Emmanuelle Caillat, Responsable Communication, F-74166 Archamps / "Merci pour la qualité du séminaire, très complet, tout en étant tout à fait accessible. Très concret et orienté pratique. Ce séminaire m'a donné des idées immédiatement applicables pour améliore
er des spots encore plus adaptés au support radio. Bravo !"Théorème, Emmanuelle Merle, Conseil en Communication, CH-1295 Mies / "Cette journée m'a permis de remettre à jour un certain nombre de données et de partager quelques expériences"Centre Balexert, Michèle Saudin, Responsable
ée de séminaire qui vous apporte toute la clarté, la transparence, des bons outils à utiliser de la part du formateur pour améliorer, réussir votre campagne de publicité radio. Des exemples concrets, des attitudes à adopter, pour vous emmener sur le chemin de la réussite. Si vous cherchez con
ous vite !"Weight Watchers Suisse, Elisabeth Sneiders, Operations Manager, CH-1260 Nyon / "Séminaire très enrichissant, complet et abordable, même pour les non-initiés"Geneva Palexpo, Nadine Baroni, CH-1218 Grand Saconnex / "Cela m'a été prouvé une nouvelle fois; sortir et ouvrir ses éc
rofitable. Tout d'abord il m'a permis de réactiver quelques anciens principes de base du "marketing" et ensuite de me plonger dans un univers (la radio) trop longtemps occulté. Bien sur il n'y aura pas de révolution mais la prise de conscience est suffisamment forte envers ce média d'avenir, qu'elle
futurs, sur les relations que nous entretenons avec ses responsables et, le plus important finalement, sur le client au travers de la perception de notre message. Je vous remercie de m'en avoir donné l'occasion"Centre Commercial, Planète Charmilles, Jean-Pierre Wyss, Directeur, CH-1211 Genève
Des conseils avisés pour bien réussir son plan média."Foire de Genève, Philippe Fichard, Responsable Marketing / Presse, CH-1218 Grand-Saconnex / "Très intéressant, merci"Emil Frey SA Genève – Centre Toyota – Lexus, Joëlle Mahon Egger, Fondé de pouvoir, Publicité et relations publiques, CH
té a été très intéressant. Nous voulons justement axer notre politique marketing sur ce thème. Etre plus proche des lecteurs et non-lecteurs, être à l'écoute, anticiper, aller sur le terrain, les rencontrer, et toutes ces actions se basent sur cette proximité. Cette pourquoi ce cours nous conforte dan
s et idées."Tribune de Genève (Edipresse), Jérôme Paoli, Marketing, CH-1211 Genève / « L'animateur s'est efforcé de personnaliser, d'adapter le sujet aux problématiques de communication des participants. Bravo !"Rail Europe Suisse (SNCF), Tiphaine Artur, Marketing, CH-1211 Genève / "Très b
que excellent"G.I.T., Albin Delavy, Direction, CH-1227 Genève / "Félicitations pour cette formation en publicité radio. Elle était de très bonne qualité, précise et compréhensible. J'ai déjà mis à exécution quelques conseils concernant la programmation de spots sur Perrine FM. Reste maintenan
s 350 GRP."Office du Tourisme de La Roche-sur-Foron, Didier Philippe, Directeur, F-74800 La Roche-sur-Foron / "J'ai beaucoup apprécié votre intervention et ce pour plusieurs raisons : tout d'abord, les chiffres de consommation du média radio sont surprenants et rassurants ; les profils d'écoutes
atégiques est bienvenu ; la programmation et la production des messages étaient vitaux. Aujourd'hui, la formation m'a apporté des connaissances qui me permettront demain d'être plus à l'écoute de la radio tout en échangeant plus professionnellement. J'ai apprécié votre intervention car elle est m
avoir eu le cancer pour traiter le cancer, fort heureusement ; mais, l'expérience et le vécu transformés en enseignements sont pour nous les meilleurs messages reçus. Merci et bonne chance."Office de Tourisme de Sallanches, Pierre BRUGIERE, Directeur, F-74700 Sallanches / "Je suis très satisfait
j'en attendais. La place de la radio dans le paysage des médias, les approches : marketing (dont un rappel élémentaire m'a beaucoup intéressé et m'a paru utile), technique, psycho etc… Le lien avec nos pratiques respectives était aussi très intéressant pour cet apprentissage. Il s'agit pour moi de l'un
par le biais de l'UDOTSI"Office de Tourisme des Houches, Loïc SURGET, Service Animation, F-74310 Les Houches / "Globalement très satisfait de cette formation, qui m'a fait prendre conscience de la réelle efficacité de ce média (j'ai d'ailleurs envie de ne faire que de la promo radio désormai
mples pertinents, supports "propres", efficaces et surtout réutilisables en contexte (pour remplir les grilles de programmation par exemple)"Ville de CLUSES, Grégory PRIJAC, Chargé de communication, F-74300 Cluses / "Mes attentes ont été pleinement satisfaites. Merci de nous avoir contactés"
Directeur Général, CH-1279 Chavannes-de-Bogis

Mediatic

CONSEILS

TRAINING - CONFERENCES - CONSULTING

RADIO & DIGITAL

Mediatic Conseils SAS - 42 avenue Ravanel le Rouge - 74400 Chamonix-Mont-Blanc- France

Tél : 06 76 15 04 05 - Email : contact@mediaticconseils.com
885 212 704 R.C.S. Annecy - APE 7021Z - Capital social 10 000€ -SIRET 885 212 704 00013 – TVA intracommunautaire : FR60885212704
Mediatic Conseils is a registered training organism referenced Data Dock - Déclaration d'activité n° °847 403 846 74 (Préfet de Région Rhône-Alpes - F)