



Programme de formation

Produire des podcasts de commande pour les marques et les institutions

Dernière mise à jour : 19/02/2026

Le podcast est en plein essor, et les entreprises et institutions ne s'y trompent pas : elles sont toutes prêtes à s'y lancer.

Elles ont l'envie, vous avez le savoir-faire : il ne

Public visé



Salarié.e

Salarié.e d'une radio associative

Demateur.euse.s d'emploi

Pré-requis

Maîtrise du français à l'oral et à l'écrit

L'utilisation durant la formation d'un ordinateur et d'un casque audio (ou à défaut d'écouteurs) est obligatoire

Les prérequis seront vérifiés par la complétion d'un questionnaire en ligne et lors d'un entretien préalable à l'entrée en formation.

Informations sur l'accessibilité

Nous adaptons le plus possible le contenu et le déroulé de nos formations aux besoins spécifiques (adaptation pédagogique, logistique, organisationnelle, handicap...).

Pour assurer une prise en compte de vos besoins spécifique, merci d'en faire part :

lorsque vous complétez votre questionnaire de prise en compte des besoins lors de votre entretien avec un conseiller

En cas de questions, contactez par mail florian.lebars@laskol.fr

Objectifs pédagogiques

- Comprendre le marché et l'écosystème du podcast français
- Identifier les opportunités commerciales
- Structurer son offre de brand content
- Organiser la production et gérer la relation client

Description / Contenu

JOUR 1

- Comprendre l'écosystème du marché du podcast : qui fait quoi ? quelle place pour les radios associatives ?
- Présentation / introduction de la formation

- Le podcast natif en France : qui écoute ? qui produit ? qui finance ?
- Le podcast de “commande” : de quoi parle-t-on ?
- Quelle place pour les radios associatives ?

JOUR 2

- Introduction / présentation des participants
- Structurer et raconter son offre commerciale
- Identifier les bons clients, mettre en place une veille
- Rappel des étapes de production d'un podcast
- Les bons outils et réflexes à chaque étape

JOUR 3

- Atelier / travail en groupe : répondre à un brief client
- Par groupe de 2 formalisation d'une proposition commerciale sur la base d'un brief identifié
- Restitution des travaux de groupe et analyse des propositions
- Bilan de la formation

Modalités pédagogiques

Formation en présentiel synchrone. Méthode active, individualisation en fonction de votre projet. Exercices pratiques.

Moyens et supports pédagogiques

Ecran tactile, paperboard

Post-it, jeux pédagogiques, brainstorming

Fiche synthèse à l'issue de la formatio

Modalités d'évaluation et de suivi

- Le ou la participante répond à un questionnaire de positionnement en amont de la formation, afin d'aider la formatrice ou le formateur à adapter sa pédagogie, et à l'issue de sa formation, afin de mesurer sa progression.

- Un questionnaire à l'entrée et la sortie de la formation permettra d'évaluer l'atteinte de l'objectif final.
- Evaluation formative tout au long de la formation à travers la réalisation de mise en situation sur les thèmes et sujets de chaque participant.

Prix	Durée	Organisation	Contacts
Inter : 1350,00 € Intra : 4400,00€	21,00	<i>Mixte</i>	Tél : <u>02 99 57 06 24</u> Mail : <u>info@laskol.fr</u>