



# TECHNIQUES ET STRATEGIES DE COMMUNICATION SPECIFIQUES AU METIER DE PHOTOGRAPHE

*Au-delà des compétences métier que doit maîtriser un photographe pour satisfaire ses clients, la communication est centrale pour se faire connaître et développer son activité. Nous n'avons jamais eu autant de moyens pour communiquer, mais sans connaissance ni stratégie, nous pouvons y passer un temps infini sans réelle efficacité. Quels canaux utiliser ? Comment gérer sa réputation ? Comment communiquer efficacement pour toucher sa cible ? Ces questions n'auront plus de secret pour vous après cette formation.*

<b>Durée</b>	4 jours - 32 heures
<b>Public</b>	Photographes
<b>Difficulté</b>	★☆☆
<b>Pré-requis</b>	Savoir utiliser un ordinateur et naviguer sur internet.
<b>Objectifs</b>	Cette formation a pour objectif de vous apprendre comment rendre votre communication plus efficace. Vous y apprendrez, à l'aide de méthodes pratiques et concrètes, comment toucher votre cible, gérer votre réputation, et accroître votre visibilité. Alliant théorie et pratique via des outils de gestion au quotidien, vous apprendrez comment animer votre communauté, augmenter votre attractivité et ainsi accroître votre activité.

## PROGRAMME DÉTAILLÉ DE LA FORMATION

### JOUR 1

#### LES ENJEUX DE LA COMMUNICATION

- > Pourquoi communiquer ?
- > Quels sont les différents canaux à notre disposition ?
- > Quel risque de ne pas le faire ?
- > La révolution des techniques actuelles dans le monde professionnel.
- > Présentation des différents canaux et de leurs particularités pour une utilisation dans un univers professionnel.

### JOUR 2

#### METTRE EN PLACE VOTRE STRATEGIE DE COMMUNICATION ET DE REPUTATION

- > Comment mettre en place une stratégie ? (objectif / cible / canal / axes).

- > Analyse d'un exemple concret de stratégie.
- > Comment cette stratégie peut-elle soutenir mon business au quotidien ?

### JOUR 3

#### PRATIQUE : DÉFINITION DES OBJECTIFS ET CIBLES DE L'ENSEMBLE DU GROUPE

- > Quels sont mes objectifs ? (Développer la notoriété de mon entreprise ? Acquérir de nouveaux clients ? Diffuser mon message ? Fidéliser mes clients ?)
- > Qui est ma cible ? Comment la définir ? Comment les atteindre ? Quelles sont leurs attentes ?

### JOUR 4

#### MISE EN PRATIQUE : ELABORATION D'UN PLAN D'ACTION EN FONCTION DES BESOINS SPECIFIQUES DE MON ENTREPRISE

- > Elaboration concrète de la stratégie adaptée.
- > Comment entretenir ma cible au quotidien ?
- > Echange autour des «best practices» à respecter.
- > Comment gagner du temps avec une communication optimisée ? (planification).

## ÉVALUATION PÉDAGOGIQUE EN FIN DE PARCOURS

Evaluation des acquis sous forme de QCM en fin de formation. Délivrance d'une attestation de compétences en fin de formation.

## MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUE D'ENCADREMENT

- > Support de cours écrit.
- > Vidéo projecteur.
- > Ordinateurs (1 par stagiaire).
- > Connexion internet.
- > Stage réalisé en petit groupe (4 à 8 stagiaires maximum) avec le formateur.

### LIEU

L'Atelier de Charles  
15 rue de Verdun  
57160 Moulins-Les-Metz

### FORMATEUR

Pauline CAVION  
Consultante en community  
management.

### DATE

contactez nous pour prendre connaissance de la prochaine date de formation.