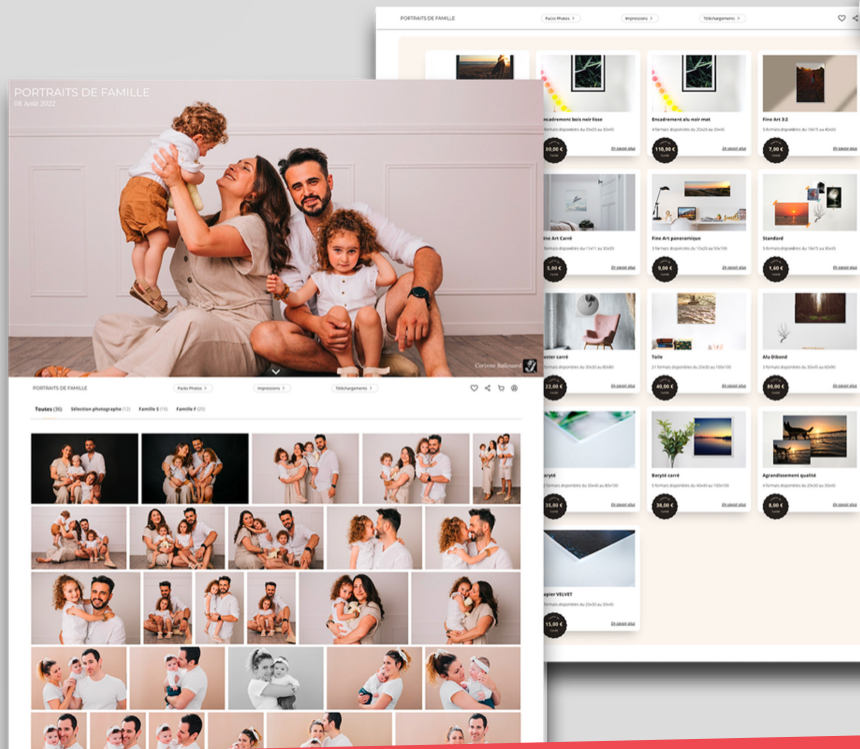


La gestion et la présentation de galeries photo en ligne avec LUMYS ne s'improvisent pas. Une galerie réussie demande une réflexion stratégique sur l'organisation, la personnalisation, et la manière dont les images sont mises en avant.

Le choix judicieux de thèmes, des filigranes, de la disposition des photos, et de l'intégration des outils de vente en ligne sont essentiels pour captiver l'attention et engager les visiteurs



– GALERIES PHOTOS LUMYS – LES MAÎTRISER POUR LA VENTE ET LE MARKETING PHOTOGRAPHIQUE EN LIGNE

L'ATELIER DE

Charles

DURÉE	Formation en distanciel - 4 jours (demi-journées)- 16 h
PUBLIC	Photographes
DIFFICULTÉ	★★☆
PRÉ-REQUIS	Aucun
PRÉ-ACQUIS	Être familier avec l'utilisation d'internet et des outils numériques
FORMATEUR	Adrien COSTAGLIOLA Photographe de mariage www.adriencostagiola.com
EFFECTIF	6 à 10 stagiaires maximum

NOTA : Mise à disposition des stagiaires d'un compte LUMYS gratuit incluant toutes les fonctionnalités disponibles pour la formation

OBJECTIFS

- ✓ Comprendre en profondeur les fonctionnalités de la plateforme LUMYS
- ✓ Savoir créer et personnaliser des galeries pour une présentation optimale de vos oeuvres.
- ✓ Mettre en place une stratégie de vente pertinente et efficace selon la présentation proposée.
- ✓ Maîtriser les outils marketing de LUMYS en ligne pour promouvoir efficacement votre travail.

LIEU / DATE / € TARIFS

Informations sur nos sessions de formation disponibles sur www.atelier-charles.fr

Le lieu, la date et le tarif de la session sont indiqués sur la convention de formation professionnelle transmise au stagiaire.

PROGRAMME DÉTAILLÉ DE LA FORMATION

JOUR 1

INTRODUCTION À LUMYS ET CRÉATION DE VOTRE PREMIÈRE GALERIE 4H

- > Accueil des participants
- > Présentation de la philosophie de LUMYS, ses objectifs et ses fonctionnalités clé
- > Création et personnalisation de galeries, utilisation des collections, distinction entre clients et visiteurs, l'importance des filigranes

JOUR 2

STRATÉGIE DE VENTE 4H

- > Focus sur les stratégies de vente efficaces, l'importance du comportement d'achat, l'opportunité de la vente d'impressions et comment fixer ses prix.
- > Des ateliers pratiques permettent de mettre en application les stratégies de vente discutées.

JOUR 3

LES OUTILS MARKETING À VOTRE SERVICE 4H

- > Booster sa visibilité web, oser stimuler ses ventes, mettre en place des mécanismes promotionnels adéquats, garder le lien avec ses clients, exploiter les statistiques
- > Des ateliers pratiques permettent de mettre en application les stratégies marketing discutées.

JOUR 4

LES FONCTIONNALITÉS AVANCÉES 4H

- > Zoom sur toutes les fonctionnalités pour aller plus loin, gagner du temps, faciliter le lien avec les clients, enrichir sa galerie.
- > Utiliser LUMYS quand on imprime de son côté ou que l'on a son laboratoire d'impression
- > Questions / Réponse
- > Conclusion de la formation et évaluation globale des stagiaires pour valider l'acquisition des compétences et connaissances présentées.

TECHNIQUE D'ENCADREMENT ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

- ✓ Stage réalisé en petit groupe (6 à 10 stagiaires maximum) avec le formateur
- ✓ Alternance entre contenus théoriques et mises en pratique
- ✓ Mise à disposition des stagiaires d'un compte LUMYS gratuit incluant toutes les fonctionnalités disponibles pour la formation

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- ✓ Validation des acquis des stagiaires en temps réel lors de mises en pratiques individuelles
- ✓ L'évaluation finale :
 - partie théorique (23 points)
 - partie pratique (17 points)
- ✓ Une note sur 40 sera attribuée une note de 30 devra être obtenue pour valider la formation.
- ✓ Remise d'un certificat de réalisation et d'une attestation de fin de formation

INCLUSION ET HANDICAP

Nous sommes disponibles pour échanger avec vous et rechercher ensemble des solutions pour vous accueillir.

Merci de nous contacter par mail avant votre inscription : contact@atelier-charles.fr

- L'ATELIER DE CHARLES -

Organisme de formation professionnelle - SARL au capital de 1.000 € - Siret : 818 581 332 00033 - TVA FR52818581332
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro : 44 57 03575 57 auprès de la préfecture de la région Grand Est.
- Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État (Art L.6352-12 du code du travail) -
86 rue Aux Arènes - 57000 Metz - www.atelier-charles.fr - contact@atelier-charles.fr - 06 07 30 72 89.