



Lorsque l'on crée son activité de photographe, c'est souvent par conviction de vouloir offrir aux familles des souvenirs précieux.

La réalité du «terrain» est que le photographe est aussi un commerçant. Pour durer, il faut vendre. Oui, cela peut se faire en restant fidèle à vos valeurs !

Dans cette formation, nous vous guiderons pour que vous puissiez rendre pérenne votre entreprise de photographie en vendant de fabuleux produits et en rendant heureux vos clients (et vous aussi du coup !).

LE PARCOURS CLIENT DU PHOTOGRAPHE

L'ATELIER DE

Charles

DURÉE Formation en présentiel - 5 jours - 40 h

PUBLIC Photographes

DIFFICULTÉ ★★☆☆

PRÉ-REQUIS Pas de prérequis pour cette formation

FORMATEUR Marion PINEL
Photographe fine art
www.marionpinel.fr

EFFECTIF 6 à 8 stagiaires maximum

OBJECTIFS

- ✓ Savoir présenter son travail de manière convaincante en utilisant des techniques de communication efficaces
- ✓ Connaître son client type et identifier au moins 3 canaux de communication efficaces pour l'atteindre
- ✓ Développer des compétences de conseil pour aider les clients à choisir les images et supports appropriés
- ✓ Être capable de gérer avec succès toutes les étapes du processus de vente, de la découverte du client à la clôture de la vente.
- ✓ Diversifier ses offres de produits pour améliorer la rentabilité de son entreprise

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 AUX FONDAMENTAUX 8H

- > Accueil des participants
- > Présentation des stagiaires :
 - Présentation de chaque stagiaire
 - Les problématiques rencontrées
 - Attentes de la formation
- > Présentation de la formatrice :
 - Domaine d'activité
 - Parcours
- > Temps libre de parole pour que les stagiaires expriment leurs préoccupations / Partage d'expérience
- > Introduction à la vente :
 - Théorie
 - Image de la vente dans la société
 - la vente et la confiance en soi
- > Différents «business models» en photographie sociale
 - spécialisation ou diversité ?
 - Quels types de tarifs ?
- > Développer une activité rentable
 - Donner de la valeur à son travail
 - Panier moyen
 - Connaitre sa rentabilité
 - Choisir ses produits
- > Conclusion de la journée / temps d'échange

JOUR 2

ÉTAT DES LIEUX DE SON ENTREPRISE 8H

- > Construire son portfolio
 - On vend ce que l'on montre
 - Se faire connaître
 - Comment réaliser ces images ?
- > Comment communiquer ?
 - Réseaux sociaux
 - Bouche à oreille
 - Site web
 - Événements (salons, réseautage)
 - ...
- > Son client type : «le persona»
- > Le parcours actuel de mon client
 - points forts et points d'amélioration
- > Analyse de la concurrence
- > Conclusion de la journée / temps d'échange

JOUR 3

LA PROSPECTION - PLAN D'ACTION 8H

- > Démarcher des partenaires
- > Construire un script d'appel selon le cas de figure
- > Comment préparer un salon ?
- > Savoir se présenter et gérer les objections
- > Conclusion de la journée / temps d'échange

JOUR 4

LE PARCOURS CLIENT - PLAN D'ACTION 8H

- > La découverte du client
 - Construire une fiche découverte
 - Construire un script d'appel pour découvrir le client et ses besoins
 - Techniques de relance
 - Régularité de la communication
- > Le jour J
 - Accueillir ses clients de manière professionnelle et rassurante
 - La communication non verbale pendant la prise de vue
- > L'après
 - Découverte des images et vente
 - Rôle de conseil dans le choix des images et des supports
 - Leviers ouvrant à la décision pendant le processus de vente
- > Gestion des situations difficiles
- > Conclusion de la journée / temps d'échange

JOUR 5

STRATÉGIE ET TARIFS 8H

- > Stratégie d'entreprise et tarifs
- > Évaluation finale / récapitulatif de la semaine / coaching individualisé
- > Discussion de groupe / conclusion

TECHNIQUE D'ENCADREMENT ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

- ✓ Stage réalisé en petit groupe (6 à 8 stagiaires maximum) avec le formateur
- ✓ Alternance entre contenus théoriques et mises en pratique

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

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- ✓ Validation des acquis des stagiaires en temps réel lors de mises en pratiques individuelles
- ✓ L'évaluation finale se fait sur l'atteinte des objectifs de la formation.
- ✓ Une note sur 20 sera attribuée. Un minimum de 10 devra être obtenu pour valider la formation.
- ✓ Remise d'un certificat de réalisation et d'une attestation de fin de formation

- 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.