

La photographie est un métier passionnant.

C'est aussi un métier très concurrentiel et exigeant qu'il faut envisager avec une vraie stratégie.

Nous avons pour objectif, dans cette formation de vous aider à construire une activité pérenne, car durer est en réalité votre premier objectif.

Yann et Catherine vous aideront à bâtir une offre variée et pluridisciplinaire afin d'être rapidement rentable en tant que photographe professionnel.



– PHOTOGRAPHE PROFESSIONNEL – TECHNIQUES ET STRATEGIES POUR UNE ACTIVITÉ PERENNE

L'ATELIER DE

Charles

DURÉE Formation présentiel – 32 heures

PUBLIC Photographes

DIFFICULTÉ ★ ☆ ☆

PRÉ-REQUIS Pas de pré-requis pour cette formation

PRÉ-ACQUIS Savoir réaliser une photographie correctement exposée quelles que soient les conditions de lumière

FORMATEUR Catherine et Yann FAUCHER
Photographes
www.studiofaucher.com

EFFECTIF 6 à 10 stagiaires maximum

OBJECTIFS

- ✓ Acquérir une vision d'ensemble du métier de photographe social.
- ✓ Comprendre la nécessité de faire cohabiter 4 axes de développement : technique, regard artistique, relation clients et gestion d'entreprise.
- ✓ Construire une offre pluridisciplinaire pour pérenniser rapidement son activité et durer dans le métier.
- ✓ Assurer sa stabilité financière.
- ✓ Mettre en place un ensemble de shootings rapides, efficaces et à forte rentabilité.
- ✓ Mettre en place un parcours client du premier rendez vous à la livraison des photos.

📍 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 GÉNÉRALITÉS ET COMPTOIR PHOTOGRAPHIQUE 8H

- > Présentation des stagiaires et attentes sur la formation
- > Présentation du déroulé de la formation et des différents ateliers
- > Présentation des formateurs, de leur parcours et de leur portfolio
- > Réflexion et discussion sur la vision globale du métier de photographe.
- > Quels sont les différents canaux possibles pour acquérir des clients
- > **Le comptoir photographique :**
 - la photographie d'identité
 - le tirage photo standard
 - le tirage photo grand format
 - le développement photographique
 - le scan de pellicules et de photos
 - la restauration d'images anciennes
- > Exercice pratique :
Technique de prise de vue et de production des activités de comptoir
- > Les axes de communication professionnels : développer son réseau pour acquérir des clients.

JOUR 2 LE MARIAGE 8H

- > «Être ou paraître» : trouver le juste positionnement dans sa communication
- > Savoir optimiser ses outils de communication pour répondre efficacement aux besoins de son client :
 - page Google et site internet
- > **Le mariage :**
 - Mettre en place une activité de photographe de mariage
 - Savoir préparer efficacement une séance de prise de vue de mariage
- > Exercice pratique de prise de vue de mariés en extérieur :
 - direction des mariés et posing
 - savoir réaliser des images wahoo même si le décor est banal
- > **-JOUR 3
VISIONNAGE DES IMAGES
8H**
- > Post-production des images avec les nouveaux outils d'IA
- > L'intérêt du rendez-vous de visionnage avec ses clients
- > Le visionnage avec ses clients à l'aide du logiciel Proselect pour le mariage

> **Opportunités photographiques hors studio :**

- La photographie d'entreprise
- La photographie scolaire
- Les clubs de sport
- La photographie de voitures

> **JOUR 4 LE PORTRAIT 8H**

> **Opportunités photographiques en studio - portrait :**

- la photographie de famille
- la photographie générationnelle
- le portrait sénior / héritage familial
- le portrait d'enfants
- le portrait corporate / entreprise
- le portrait CV / emploi
- le portrait animaux + maître
- le portrait individuel
- le portrait «20 ans»
- le portrait «boudoir»

> Le visionnage des images dans le cadre d'une activité de studio

> Utilisation de Proselect pour le visionnage d'une séance studio

> Établir sa gamme de produits

> Calculer ses tarifs en fonction de son prix de revient

> Participer à des concours

> Debriefing de la formation Questions et réponses

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

- ✓ Recueil et évaluation des connaissances et/ou des compétences avant la formation
- ✓ Validation des acquis des stagiaires en temps réel lors de mises en pratiques individuelles
- ✓ L'évaluation finale se fait :
 - par la réponse à un questionnaire noté sur 23 points
 - par l'évaluation de 5 photographies remises par les stagiaires en fin de formation noté sur 17 points
- ✓ Une note sur 20 sera attribuée une note de 10 devra être obtenue 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 00041 - 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.