

Ce parcours de formation est de type «parcours de formation individualisé» et mobilise des fonds spécifiques.

Il est composé de 60 heures d'accompagnement en «one to one» sur une année.

Il a pour vocation de permettre aux dirigeants de studio photographique d'acquérir les compétences stratégiques, commerciales et organisationnelles nécessaires pour structurer son activité, sécuriser sa rentabilité et piloter durablement son développement.

- DIRIGER UN STUDIO PHOTOGRAPHIQUE RENTABLE, STRUCTURÉ ET PÉRENNE - PARCOURS INDIVIDUALISÉ

L'ATELIER DE

Charles

DURÉE 60 heures
40 heures en présentiel dans votre studio
20 heures en distanciel synchrone

PUBLIC Dirigeants de studios photographiques /
Photographes indépendants

DIFFICULTÉ ★★★

PRÉ-REQUIS Pas de pré-requis pour cette formation

PRÉ-ACQUIS Être dirigeant de studio photographique
ou photographe professionnel en activité
Maîtriser les outils informatiques de base
(Word, excel ...)
Utiliser régulièrement les réseaux sociaux
à des fins professionnelles

Le stagiaire doit disposer de son propre ordinateur portable
lors des sessions.

FORMATEUR Isabelle JARAVEL
www.egeriephotographies.com

EFFECTIF 1 personne - parcours personnalisé

OBJECTIFS

À l'issue de ce parcours expert, le stagiaire sera capable de :

- ✓ Analyser la rentabilité réelle de son activité et identifier les freins à la croissance.
- ✓ Construire un modèle économique viable.
- ✓ Structurer une offre commerciale à forte valeur perçue.
- ✓ Maîtriser les techniques de vente
- ✓ Piloter ses indicateurs de performance (KPI) pour prendre des décisions stratégiques éclairées.

LIEU / DATE / € TARIFS

- En présentiel, au sein du studio du stagiaire
(immersion sur le lieu de travail habituel)

- En distanciel, en visio sur google meet avec
enregistrement de la session

- dates à définir avec le stagiaire et la formatrice
- tarif : 6300 € dont :

4800 € Peuvent être pris en charge par le FAFCEA

1500 € Reste à charge du stagiaire

Paiement échelonné sur l'année

PROGRAMME DÉTAILLÉ DE LA FORMATION

MODULE 1

MAITRISE : FONDATIONS ET RENTABILITÉ 20H – PRÉSENTIEL

Thèmes développés :

- Renforcer ses compétences managériales et son leadership
- Gestion administrative, comptable et financière

> Diagnostic stratégique :

Audit organisationnel et identification des zones de perte de temps ou d'argent (cartographie des flux)

- Définition des objectifs par rapport à la situation actuelle
- Identification des axes d'amélioration

> Positionnement :

Travail sur la valeur perçue, la cohérence image/prix et la différenciation face à la concurrence.

- Étude du positionnement cible - expliquer pourquoi
- Travail sur la notion de différenciation et la valeur ajoutée
- Image de marque

> Ingénierie financière :

Calcul du seuil de rentabilité et stratégie de marque par type de prestation.

- Étude des charges fixes et variables
- Définir le revenu cible mensuel / Annuel (comprend les périodes d'inactivité comme les congés)
- Définir ses tarifs pour chaque prestation
- Calcul de l'objectif du panier moyen par client
- Calcul de la marge
- Mise en place du tableau de suivi

> Organisation du dirigeant :

Gestion du temps, priorisation des tâches et réduction de la charge mentale décisionnelle.

- Organiser son temps en fonction de ses disponibilités
- Identifier les tâches récurrentes et savoir les prioriser
- Étude du contexte familial et environnemental pour optimiser son temps en fonction de son rythme personnel
- Définir ses horaires de travail (volume et stratégie d'ouverture)
- anticiper les fluctuations d'activité afin d'harmoniser la charge de travail sur l'année, en réduisant les écarts entre les périodes creuses et les période de forte activité.

MODULE 2

SÉRÉNITÉ : STRATÉGIE COMMERCIALE 20H – PRÉSENTIEL

Thèmes développés :

- Créer de la valeur
- Renforcer ses compétences managériales et son leadership
- Gestion administrative, comptable et financière

> Expérience client :

Scénarisation du parcours client pour augmenter le panier moyen, fidéliser ses clients et mettre en place une stratégie de recommandation.

- Écrire le parcours client du 1er contact à la livraison, faire sentir au client qu'il est accompagné à chaque étape
- Fidélisation et entretien du lien avec le client
- Création et/ou optimisation des workflows, rédaction des emails.

Processus de vente :

Architecture d'un entretien performant et psychologie d'achat du client.

- Mise en situation d'un entretien de vente
- Jeux de rôles pour le traitement des objections
- Écriture des scripts pour faciliter la réponse au client en cas d'objection
- Techniques pour proposer des produits complémentaires (albums, tirages d'art) lors de la séance projetée.

> Leadership commercial :

Affirmation de sa valeur, déconstruction des freins à l'argent

- savoir justifier un tarif élevé par une expérience client irréprochable plutôt que par le simple coût du papier photo.
- Travailler son rapport à l'argent, la confiance de son travail, valoriser le temps de retouche
- Mener des actions stratégiques en différenciant celles qui auront un impact commercial et celles qui participent à la renommée du studio et à l'image de marque.

> Vision stratégique :

Sécurisation des revenus et plan d'action à 12 / 24 mois.

- Étude des actions à mettre en place pour obtenir
Un revenu cible défini
Un nombre de séance / mois à atteindre
- Actions commerciales prévues sur 1 an avec retro planning

- L'ATELIER DE CHARLES -

PROGRAMME DÉTAILLÉ DE LA FORMATION

MODULE 3

PILOTAGE : ACCÉLÉRATION ET AJUSTEMENTS 20H - DISTANCIEL

Thèmes développés :

- Créer de la valeur
- Gestion administrative, comptable et financière

> Co-développement :

Résolution de problématiques réelles et feedback expert sur les actions menées

> Classe virtuelle de 10 sessions de 2 heures pour le suivi de la mise en oeuvre opérationnelle

> Analyse de performance

- Mesure des indicateurs (KPI) et correction rapide des écarts. Installer une logique de dirigeant.
- Étude de la rentabilité des actions menées grâce à l'alimentation du tableau de suivi.
- Process de décision sur le renouvellement ou non des actions
- Chaque mois, état des lieux financier et stratégique du studio
- Adaptation de la stratégie à mener sur le mois suivant

TECHNIQUE D'ENCADREMENT ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

- ✓ Méthode active : étude de cas concrets basés sur les chiffres réels du stagiaire.
- ✓ Accompagnement individualisé : conseils personnalisés selon les objectifs spécifiques du studio
- ✓ Apprentissage relexif : débriefings réguliers pour ajuster la compréhension des concepts de gestion Alternance entre contenus théoriques et mises en pratique
- ✓ Présentations et supports numériques détaillés
- ✓ Tableaux de calcul de rentabilité construits ensemble, spécifiques à l'activité du stagiaire et grilles de suivi commercial

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

- ✓ Positionnement : Questionnaire préalable pour identifier les besoins et attentes spécifiques.
- ✓ Évaluation continue : Exercices pratiques et mises en situation de vente lors des sessions.
- ✓ Validation des acquis : Évaluation orale en fin de formation selon une grille de compétences
- ✓ Suivi administratif : Feuilles d'émargement et questionnaire de satisfaction
- ✓ 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.