

Plus qu'un simple portrait, la photographie de famille en extérieur est une célébration du lien. Elle capture la tendresse, les complicités et les éclats de rire qui font l'âme d'une histoire partagée.

Cette formation s'adresse aux photographes professionnels désireux de donner plus de profondeur à leurs séances familiales, en les transformant en véritables expériences humaines.



## – LE PORTRAIT DE FAMILLE EN EXTÉRIEUR –



**⌚ DURÉE** Formation en présentiel – 4 jours – 32 h

**👤 PUBLIC** Photographes,

**★ DIFFICULTÉ** ★★☆☆

**📝 PRÉ-REQUIS** Savoir régler son boîtier photographique pour obtenir des images correctement exposées quelles que soient les conditions de lumière.

**👤 FORMATEUR** Yann et Catherine FAUCHER  
Photographes  
[www.studiofaucher.com](http://www.studiofaucher.com)

**👥 EFFECTIF** 6 à 10 stagiaires maximum

### 🚩 OBJECTIFS

- ✓ Savoir transformer des prospects en clients
- ✓ Comment se démarquer artistiquement en créant des photographies différentes et impactantes
- ✓ Maîtriser la prise de vue en extérieur (lumière, poses, storytelling)
- ✓ Augmenter son panier de vente entre la signature du contrat et la livraison.

### 📍 LIEU / 📅 DATE / 💶 € TARIFS

Informations sur nos sessions de formation disponibles sur [www.atelier-charles.fr](http://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

- > Présentation et détails d'un modèle «généraliste» de photographe
- > Présentation et détails sur l'importance du lieu, l'environnement, et la configuration d'un studio de prise de vue.
- > Analyse et construction du site internet.
- > Calcul des marges et optimisation des prix :
  - Analyse des coûts fixes et variables
  - Calcul des coûts de revient
- > Définition de la marge
  - Calcul de la marge brute
  - La stratégie d'upselling et de cross-selling / prestations complémentaires et produits additionnels
- > Stratégie tarifaire
  - Benchmarking / étude de marché / étude de la concurrence
  - Flexibilité et promotions

### JOUR 2 PRATIQUE ET TECHNIQUE

- > Comprendre les attentes des clients : photographie de couples et familles
- > Trouver et utiliser la lumière naturelle (dorée, bleue, contre-jour, ombre)
- > Choisir le bon lieu : comment repérer et optimiser un spot en extérieur
- > Mise en pratique : photographie d'un couple en extérieur en conditions réelles
- > Réalisation d'images impactantes :
  - storytelling
  - dynamisme, spontanéité et interactions naturelles

### JOUR 3 LE PROCESSUS CLIENT

- > Comment écouter, comprendre et accompagner les clients dans leur demande
- > Utilisation de logiciel CRM
- > Agencer son studio/magasin :
  - créer un environnement professionnel et accueillant qui reflète votre image de marque
  - optimiser l'ergonomie et la fonctionnalité des espaces
  - Agencement / signalétique et parcours client

- Espaces dédiés aux démonstrations

- > Développer sa communication et sa clientèle :
  - identifier et exploiter les différents canaux de communication
  - créer une image de marque cohérente et attractive
- > La communication digitale
- > La communication traditionnelle
- > La stratégie de marque

### JOUR 4 PRATIQUE ET TECHNIQUE

- > Comprendre les attentes des clients : photographie de familles
- > Trouver et utiliser la lumière naturelle (dorée, bleue, contre-jour, ombre)
- > Choisir le bon lieu : comment repérer et optimiser un spot en extérieur
- > Mise en pratique : photographie d'un couple en extérieur en conditions réelles

## TECHNIQUE D'ENCADREMENT ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

- ✓ Stage réalisé en petit groupe (6 à 10 stagiaires maximum) avec les formateurs
- ✓ Alternance entre contenus théoriques et mises en pratique
- ✓ Présentation du cours par vidéoprojection
- ✓ Support de cours écrit

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- ✓ Recueil et évaluation des connaissances et/ou des compétences avant la formation
- ✓ Validation des acquis des stagiaires par un QCM en fin de formation noté sur 20. Les stagiaires devant avoir une note minimale de 10 pour obtenir leur attestation de formation professionnelle.
- ✓ 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](mailto:contact@atelier-charles.fr)

### - 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](http://www.atelier-charles.fr) - [contact@atelier-charles.fr](mailto:contact@atelier-charles.fr) - 06 07 30 72 89.