

L'ATELIER DE Charles

DYNAMISEZ VOTRE ACTIVITÉ DE PHOTOGRAPHE EN RÉVÉLANT VOS TALENTS

FORMATION PROFESSIONNELLE

Comment gérer efficacement son activité de photographe professionnel pour qu'elle soit profitable ?

Vous allez comprendre comment fonctionnent votre entreprise, le marché de la photo, vos concurrents et vos futurs clients.

Chaque jour, grâce à des ateliers interactifs (théorique et de prise de vue) nous allons aborder les différents en étudiant les entreprises de chaque stagiaire et ses opportunités propres.

Vous allez apprendre à déterminer les prix de vos prestations et de vos supports avec justesse et rentabilité.

🕒 **Durée** 5 jours - 40 h (25h technique - 15h gestion)

👥 **Public** Photographes

★ **Difficulté** ★★☆☆

📝 **Pré-requis** Etre familiarisé avec l'utilisation d'un reflex (mode manuel, profondeur de champs ...).

🚩 **Objectifs**

- Avoir une vue à 360° du métier de photographe et de ses opportunités de marché.
- Rentabiliser votre activité grâce à la maîtrise technique de prise de vue en adéquation avec la demande de vos clients.
- Optimisez votre technique photographiques à travers un processus pratique de prise de vue, d'édition et de post-production simples et efficaces.

📖 PROGRAMME DÉTAILLÉ DE LA FORMATION

JOUR 1 LA PHOTO SOCIALE MATIN - INTRODUCTION

- > Présentation de la formatrice et de son parcours
- > Etude des critères de base.
 - Référentiel de la photo en France.
 - Le micro et le macro environnement de votre entreprise.
 - Le marché cible en chiffres
 - Quelle est la vision du client sur le photographe social ?
- > Analyse du contexte et des tendances et partage de son expérience (artisanique, commandes, portrait)

APRES MIDI - TECHNIQUE PHOTOGRAPHIQUE

- > Étude de portfolios, tendances, techniques de prise de vue, poses, post-production, vente, suivi clients
- > Techniques, services et opportunités :
 - La photo d'identité
 - La photo d'école
 - Le portrait pro «de base»

JOUR 2 REPORTAGE ET EVENTS MATIN - STRATEGIE

Gestion stratégique de votre entreprise :

- Quelle est votre entreprise ?
- Quel est son but ?
- Quelle est son image ?
- Quelles en sont les forces et les faiblesses ?

- > Quel est votre projet ? définissez votre vision à long terme :
 - Domaines d'activité
 - Valeurs et positionnements
 - Votre vocation

APRES MIDI - TECHNIQUE PHOTOGRAPHIQUE

- > Etude de portfolios, tendances, techniques de prise de vue, poses, post-production, vente, suivi clients
- > Techniques, services et opportunités :
 - La photo événementielle
 - Studio event, éphémère, animation

JOUR 3 LES ENFANTS MATIN - CONCURRENCE

- > Étude de la concurrence :
 - Faire un audit concurrentiel
 - Faire un audit clients
 - Se positionner sur le marché
 - Étude des cas des stagiaires

APRES MIDI - TECHNIQUE PHOTOGRAPHIQUE

- > Etude de portfolios, tendances, techniques de prise de vue, poses, post-production, vente, suivi clients
- > Techniques, services et opportunités :
 - La photo de grossesse et de naissance
 - La photo de bébés, enfants, adolescents

JOUR 4
LE PORTRAIT
MATIN - MARKETING

- > Les différentes sortes de marketing :
 - Le marketing opérationnel
 - Le marketing digital
 - Le relationnel
- > Le succès commercial :
Articuler son axe de communication et son positionnement
- > Communication :
 - Communication opérationnelle
 - Site internet
 - Réseaux sociauxcomment créer du contenu qui attire et qui séduit le futur client ?

*APRES MIDI - TECHNIQUE
PHOTOGRAPHIQUE*

- > Étude de portfolios, tendances, techniques de prise de vue, poses, post-production, vente, suivi clients
- > Techniques, services et opportunités :
 - Le portrait chic
 - Le portrait intime
 - Le portrait Fine Art

JOUR 5
LA FAMILLE
MATIN - COMMERCIAL

- > Développement commercial
démarcher et développer ses marchés
- > Le calendrier
Mise en place de promos / offres spéciales
- > Publicité
 - Médias sociaux
 - Influenceurs
- > Marketing relationnel

*APRES MIDI - TECHNIQUE
PHOTOGRAPHIQUE*

- > Etude de portfolios, tendances, techniques de prise de vue, poses, post-production, vente, suivi clients
- > Techniques, services et opportunités :
 - La photo de famille (studio, lifestyle, événements)
 - La photographie de mariage

📍 LIEU

L'Atelier de Charles
15, rue de Verdun
57160 Moulins Les Metz

👤 FORMATEUR

Éléonore VIVAS
Coach en accompagnement de photographes
www.evconseiletformation.com

📅 DATE

contactez nous pour
connaître la prochaine
session :
contact@atelier-charles.fr

🎓 ÉVALUATION PÉDAGOGIQUE EN FIN DE PARCOURS

Une feuille d'évaluation des acquis sera remise en fin de formation. Elle permettra de faire un dernier point sur les compétences acquises.

⚙️ MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUE D'ENCADREMENT

- > Support de cours écrit.
- > Exercices pratiques écrits et en action
- > Livret de travail complet avec exercices / exemples / réglementations
- > Connexion internet
- > Stage réalisé en petit groupe (4 à 8 stagiaires maximum) avec la formatrice.

- L'ATELIER DE CHARLES -

organisme de formation professionnelle - Siret : 818 581 332 00017 - n° d'activité : 44 57 03575 57
15, rue de Verdun - 57160 Moulins Les Metz - contact@atelier-charles.fr - 06.07.30.72.89.