



Techniques de prises de vues professionnelles et Marketing. V2

25 heures de Technique + 12 heures de Marketing

Le dimanche : 8h30-19h30 (6h Marketing + 4h de Technique) :

8h30-12h30 : Marketing : Techniques de vente spécifique au portrait et au mariage : Ventes additionnelles – Logiciel de vente – Collections – Fidélisation des clients à long terme.

13h30-17h30 : Technique : Prise de vues des préparatifs de la mariée et du mariage dans différents lieux. Lumière, gestuelle, composition, expression.

17h30-19h30 : Marketing : Marketing spécifique au mariage

Le lundi : 8h30-19h30 (8h de Technique + 2h de Marketing) :

8h30-12h30 : Technique :

Groupe A : Prises de vues en studio faites par les stagiaires avec fond blanc, clair obscur, gélatines

Groupe B : Photoshop et Lightroom

13h30-17h30 : Technique :

Groupe B : Prises de vues en studio faites par les stagiaires avec fond blanc, clair obscur, gélatines de couleurs

Groupe A : Photoshop et Lightroom

17h30-19h30 : Marketing : Création du tarif et déroulement de la vente du portrait, de l'accueil au visionnage jusqu'à la commande.

Le mardi : 8h30-19h30 (10h de Technique) :

8h30-12h30 :

Groupe A : En studio, réalisation d'un book pour 1 modèle

Groupe B : Retouche Photoshop et Lightroom, astuces pour gagner du temps

13h30-17h30 :

Groupe B : En studio, réalisation d'un book pour 1 modèle

Groupe A : Retouche Photoshop et Lightroom, astuces pour gagner du temps

17h30-19h30 : Prise de vue d'un animal de compagnie - Photos de famille – Diaporama

Le mercredi : 8h30-19h (3h de Technique + 4h de Marketing) :

8h30-10h30 : Technique : La photo de reportage industriel, intérieur d'un hôtel

-Prises de vues en studio de petits objets choisis par les stagiaires

-Reproductions de tableaux et de livres

10h30-12h30 : Marketing : Chiffrage de devis pour les entreprises pour la photo publicitaire et industrielle

14h-15h : Technique : le flash de reportage sous tous ses aspects, flash déporté en extérieur – L'apport du flash en lumière ambiante.

15h 17h : Marketing : Vente spécifique pour le e-commerce : Comment adapter son site – Le rôle des images – Le paiement en ligne – Les offres promotionnelles



Claude Fougeirol
FORMATION PHOTO EXPERT MEILLEUR OUVRIER DE FRANCE

Claude Fougeirol
Yves Chatain

Programme de formation

Numéro d'organisme de formation 82070032107

SARL Claude Fougeirol – 11 bis RN 86 – 07800 BEAUCHASTEL – Tél. 04 75 85 39 04

E-mail : formations@fougeirol.fr

PAIEMENT : RETARD 1.3 % PAR MOIS – ANTICIPÉ ESCOMPTE 0 – TVA acquittée sur les débits. RCS AUBENAS 443 497 300 – SIRET 443 497 300 00014 – Code APE 7420Z



Claude Fougeirol
FORMATION PHOTO EXPERT MEILLEUR OUVRIER DE FRANCE

Claude Fougeirol
Yves Chatain

Programme de formation

Numéro d'organisme de formation 82070032107

SARL Claude Fougeirol – 11 bis RN 86 – 07800 BEAUCHASTEL – Tél. 04 75 85 39 04

E-mail : formations@fougeirol.fr

PAIEMENT : RETARD 1.3 % PAR MOIS – ANTICIPÉ ESCOMPTE 0 – TVA acquittée sur les débits. RCS AUBENAS 443 497 300 – SIRET 443 497 300 00014 – Code APE 7420Z