



**Contact: Bernard AUDRY**

Mail: [marketingdelemotion@gmail.com](mailto:marketingdelemotion@gmail.com)

📞 06 08 78 42 06

🌐 Facebook : <https://www.facebook.com/BernardaudryME>

🌐 Instagram : <https://www.instagram.com/marketingdelemotion/>

## Programme de Coaching – Photographes Portraitistes

---

Coaching en 10 séances d'une heure en visio – pour photographes portraitistes souhaitant structurer leur offre, développer leur rentabilité et maîtriser la vente de portraits imprimés.

### **Séance 1 – Diagnostic & Positionnement**

- Apprendre à connaître le photographe : parcours, style, expérience.
- Analyse du modèle économique actuel.
- Identifier les blocages, frustrations et ambitions.
- Définir les objectifs du coaching (CA, structure de l'offre, vente, etc.).
- Présentation du positionnement basé sur la valorisation des images à travers des produits imprimés durables et différenciants, en opposition aux modèles économiques moins rentables.

### **Séances 2 & 3 – Crédit du Catalogue produit & Calcul des Prix**

Séance 2 :

- Choix des produits : tableaux muraux, albums, coffrets, collections.
- Structuration d'un catalogue cohérent et segmenté.

Séance 3 :

- Calcul des coûts de revient et marges souhaitables.
- Méthode de construction des prix (psychologie + rentabilité).
- 🔍 Livrable : outil de calcul des marges et du panier moyen.

## **Séance 4 – Cibler sa Clientèle & Préparer le Contact**

- Définir son client idéal (portrait-robot, aspirations, freins).
  - Scripts de renseignement client, e-mails de contact, formulaires efficaces.
  - Créer une première expérience rassurante et différenciante.
- ❑ Livrable : Fiche client + modèle de contact pré-rendez-vous.

## **Séance 5 – Rendez-vous de Préparation à la Séance de Portrait**

- Structurer l'entretien pour instaurer confiance et engagement.
  - Valoriser la séance comme une expérience unique.
  - Introduction à la projection émotionnelle.
  - Création d'un questionnaire de renseignement client : objectifs, goûts, contexte, motivations.
- ❑ Livrable : Script de rendez-vous de préparation + modèle de questionnaire client personnalisable.

## **Séance 6 – Méthode de Vente Théorique (Langage & Posture)**

- Principes fondamentaux de la vente de portraits.
  - Les mots qui rassurent, ceux qui déclenchent l'émotion.
  - Phrases à proscrire et formulation des offres.
- ❑ Livrable : Guide de langage commercial du portraitiste.

## **Séance 7 – Méthode de Vente Pratique (Rythme & Structure)**

- Déroulé type d'un rendez-vous de vente.
  - Gérer le silence, les hésitations, les choix.
  - Créer une dynamique d'achat fluide.
- ❑ Livrable : enregistrement vidéo de la séquence.

## **Séance 8 – Bien Choisir le Nombre d'Images**

- Impact d'une sélection resserrée.
- Techniques pour créer de la frustration positive.
- Structurer l'offre par collections cohérentes.

## **Séance 9 – Booster les Entrées : Parrainage & Offres Stratégiques**

- Parrainage intelligent (mécaniques incitatives).
- Séances offertes sous conditions.
- Partenariat

## **Séance 10 – Jeu de Rôle de Vente (Coaching Live)**

- Mise en situation complète d'un rendez-vous client.
- Feedback personnalisé sur langage, posture, structure.
- Ajustements finaux et ancrage des acquis.