

Passez au niveau supérieur!

V2 - 1 jour / 8 heures



PROFIL DES STAGIAIRES

Cette formation s'adresse aux photographes professionnels spécialisés dans le portrait, ayant suivi la formation V1, souhaitant perfectionner leurs méthodes de vente et augmenter leur chiffre d'affaires.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Permettre aux photographes portraitistes d'optimiser leur stratégie de vente, de mieux préparer leurs clients à l'achat et d'augmenter leur chiffre d'affaires grâce à des techniques éprouvées.

“Une méthode de vente performante, déjà adoptée par des dizaines de photographes”

LE FORMATEUR

Bernard Audry est un photographe portraitiste de renom et un formateur expert en marketing et vente pour les photographes. Fondateur de son entreprise en 1990, il a reçu de nombreuses distinctions prestigieuses : **Portraitiste de France Major, Excellence, Master Qualified European Photographer**, finaliste de la World Photographic Cup et Maître artisan d'art, il met depuis plus de 20 ans son expertise au service des photographes à travers des formations, du coaching individuel et des conférences internationales.

Avec **Le Marketing de l'Émotion**, il aide les photographes portraitistes à valoriser leur travail et à optimiser la rentabilité de leur activité.

CE QUE VOUS ALLEZ APPRENDRE

Cette formation vous permettra de préparer vos clients à l'achat dès le premier contact, d'adopter un discours commercial efficace et d'augmenter vos ventes avec des méthodes éprouvées.

- Préparer vos clients à l'achat dès le premier contact pour faciliter la vente.
- Maîtriser le rendez-vous préparatoire à la prise des vues pour guider les attentes et créer un lien.
- Utiliser un discours commercial efficace en employant des phrases et des mots-clés percutants.
- Créer une expérience client immersive grâce à un espace et une présentation optimisée.
- Sélectionner le bon nombre d'images afin de maximiser l'émotion et l'engagement à l'achat.
- Appliquer des techniques de vente éprouvées utilisées par des dizaines de photographes portraitistes.
- Grâce à des jeux de rôles, vous saurez comment réagir dans des situations commerciales délicates.

La vente reste l'un des plus grands défis des photographes professionnels. Grâce à cette formation, vous apprendrez une méthode de vente éprouvée, déjà appliquée avec succès par les photographes formés par Bernard Audry depuis plus de 10 ans.

**Ne laissez plus le hasard décider de vos revenus.
Reprenez le contrôle et développez votre activité comme un véritable entrepreneur du portrait !**



MOYENS PÉDAGOGIQUES

- › Accueil en salle dédiée
- › Supports projetés et fournis en PDF
- › Apports théoriques et études de cas concrets

VALIDATION DES ACQUIS

- › QCM en fin de formation
- › Émargement par demi-journée
- › Attestation individuelle de formation

Tarif : 350€ (possibilité de prise en charge en parti par le FAF)

Programme de la Formation

LE MARKETING DE L'ÉMOTION V2

1^{re} demi-journée: Approfondissement et structuration

- › **Analyse des expériences passées** – Partage des réussites et défis rencontrés depuis la formation V1.
- › **Définition des attentes** – Identification des besoins des stagiaires et objectifs de la session.
- › **Rendez-vous de préparation à la prise de vue** – Stratégies pour orienter les clients vers l'achat dès le premier contact.
- › **Valorisation des portraits** – Techniques pour susciter l'émotion et justifier l'investissement.
- › **Sélection des photos à présenter** – Trouver le bon équilibre pour éviter de submerger le client.
- › **Optimisation de l'espace de vente** – Aménagement et mise en valeur des produits pour inciter à l'achat.
- › **Amélioration du discours commercial** – Utilisation de mots-clés impactants et suppression des formulations bloquantes.

2^e demi-journée : Fidéliser et vendre efficacement

- › **Vente pratique, mise en situation** – Jeux de rôle en binômes ou petits groupes pour simuler un entretien de vente.
- › **Application des techniques** – Exercice pratique de la méthode de vente.
- › **Analyse et feedback** – Débriefing personnalisé sur les forces et axes d'amélioration.
- › **Résolution de cas concrets** – Étude des problématiques réelles des stagiaires et recherche de solutions adaptées.
- › **Maîtrise du rythme de vente** – Techniques pour ajuster la présentation aux signaux du client.
- › **Synthèse des apprentissages** – Récapitulatif des outils et stratégies essentiels.
- › **Plan d'action concret** – Chaque participant définit les actions à appliquer immédiatement.

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTION



marketingdelemotion@gmail.com



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



[06 08 78 42 06](tel:0608784206)



Lien d'inscription :