

PHOTOGRAPHIE



LA FORMATION

La photographie est l'ensemble des techniques, des procédés et des matériels qui permettent d'enregistrer un sujet en image fixe.

Les nouveaux moyens de communications montrent l'importance de maîtriser cette art. L'image donnée reste en mémoire des clients.



LES OBJECTIFS

- Mieux comprendre les clés d'une photo réussie
- Mettre en valeur leurs produits, plats...
- Optimiser leurs ventes
- Améliorer la qualité des visuels (cartes, menus, site internet)



MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

OUTILS :

- Ordinateur portable ou tablette
- Connexion internet
- Support de cours

MÉTHODE :

Formation interactive, basée sur une présentation du formateur, des échanges avec les stagiaires et des mises en situation via des cas pratiques.

La formation est dispensée selon le principe de l'atelier pédagogique personnalisé. Le formateur tient compte des acquis et des capacités d'assimilation afin de favoriser l'apprentissage des participants.

ÉVALUATION :

- Cette formation n'est pas soumise à une évaluation. Cependant, le formateur interrogera oralement les stagiaires, tout au long de la formation pour vérifier la bonne compréhension.



PROFIL FORMATEUR

Les intervenants ont une formation adaptée, une expérience professionnelle appropriée, et sont dotés d'un véritable sens de la pédagogie.

PROFIL CONCERNÉ

Cette formation s'adresse à tout chef d'entreprise, responsables du contenu d'un site, les webmasters, adjoints de direction, commerciaux et toutes personnes liées au développement et à la promotion de l'établissement.

LE LIEU

La formation se déroulera
en présentiel à Saint-Barthélemy

CONTACTS

CHAMBRE ECONOMIQUE
MULTIPROFESSIONNELLE
Établissement Public Territorial
de la Collectivité de Saint-Barthélemy
59 rue Samuel Fahlberg, Gustavia,
97133 Saint-Barthélemy
Tél. : 05 90 27 12 55
Port : 06 90 68 51 04
gregory.guerot@cemstbarth.com



DÉTAILS

· MES COLLABORATEURS ET MES CLIENTS SONT MES PREMIERS AMBASSADEURS (NOTIONS D'«ADVOCACY»)

- Quelle posture adopter vis-à-vis
- De mes collaborateurs
- De mes clients

· COMMENT CRÉER UN LIEN AVEC MES CLIENTS ? (AVANT, PENDANT ET APRÈS LE REPAS)

- Faire du repas une expérience mémorable : marketing expérientiel
- L'expérience bonne ou mauvaise sera partagée sur les réseaux sociaux
- Mon rôle dans ce ressenti client
- Transformer le moment du repas en expérience mémorable
- Plat pris en photo, en vidéo
- Instants à capturer, anniversaires, événements spécifiques
- Le client « content » va générer de nouvelles réservations

· COMMENT FAIRE CRÉER DU CONTENU À MES CLIENTS (PHOTOS-VIDÉOS RECOMMANDATIONS) ET LE DIFFUSER ?

· COMMENT FAIRE DE MES COLLABORATEURS DES VENDEURS ?

· POSTURE ET COMMUNICATION RELATIONNELLE, CHIFFRE D'AFFAIRES ADDITIONNEL...

- L'humain au cœur de la relation client
- Renforcer ses compétences relationnelles
- Les principes de bases de la communication relationnelle
- Se montrer empathique et gérer ses émotions



PRÉ-REQUIS

- Maîtriser la langue française à l'oral et à l'écrit

LA DURÉE

La formation dure
7 heures réparties
sur 1 jours.

Le nombre de participants est limité
à 4 minimum et 10 maximum par session.



FINALITÉ

- Certificat de réalisation de formation

Cette formation fait l'objet d'une mesure de satisfaction globale des stagiaires rentrant dans le cadre de la certification Qualiopi de l'établissement.

LE COÛT & LA DATE

La tarification et la date sont disponible sur demande. N'oubliez pas qu'il existe différents systèmes de financement de vos actions de formation. Le Centre de Formation vous accompagne dans vos démarches.

**POUR VOUS INSCRIRE,
NOUS VOUS INVITONS À COMPLÉTER LE BULLETIN
D'INSCRIPTION QUE VOUS TROUVEREZ EN ANNEXE
A NOUS ENVOYER PAR COURRIEL À
gregory.guerot@cemstbarth.com**