REGARD D'AUTEUR
MARIAGE & PORTRAIT \ PHOTOGRAPHES CREATIFS

ORGANISATEUR

SAS REGARD D'AUTEUR
1666 avenue de l'europe res. le Patio A31 34170 Castelnau-le-lez

contact@regardauteur.com
Tel : 06 72 13 29 20
www.regardauteur.com

FORMATION

TRANSFORMER VOS PROSPECTS EN CLIENTS

FORMATION À DISTANCE

FORMATEUR

VIRGIL BENYAYER

REGARD D'AUTEUR
MARIAGE & PORTRAIT \ PHOTOGRAPHES CREATIFS

Bienvenue dans notre nouvelle formation,
TRANSFORMER VOS PROSPECTS EN CLIENTS | FORMATION À DISTANCE

Nous avons mis en place cette formation pour permettre aux photographes artisans de développer une façon de présenter leur travail photographique et de mettre en avant leurs valeurs ajoutés qui favorise la conclusion de nouvelles ventes.
Découvrez l'ensemble du programme, prenez un café et commençons à construire ensemble un futur joyeux et serein pour votre entreprise.

FICHE TECHNIQUE

INTITULÉ
Transformer vos prospects en clients NV1 | **FORMATION À DISTANCE**

CADRE
méthodes de vente adaptées au photographe artisan de la prospection à la conclusion.

PRESTATION
Virgil Benyayer sera présent tout au long du stage.

LIEU
à distance

DURÉE
1 jour (8 heures de formation)

DATE
Horaires : 9h-13h – 14h -17h00

TARIFS
- Tarif : 250 € HT

TARIF SPÉCIAL CONFINEMENT
Ce tarif est proposé exclusivement durant la période du confinement dans le cadre du Covid-19.
Il pourra évoluer par la suite.

Un premier acompte de 50 € sera demandé à l'inscription pour la réservation
Des réductions peuvent être accordées

REGARD D'AUTEUR
MARIAGE & PORTRAIT \ PHOTOGRAPHES CREATIFS

OBJECTIFS

Mettre en place destechniques de vente adaptées aux clients en photographie sociale (mariage et portrait). Permettre à chaque photographe artisan de prospecter efficacement, de déployer un argumentaire convaincant et de répondre aux objections pour conclure des ventes avec leur travail photographique.

PRÉ-RECQUIS

Les personnes qui sont susceptibles de suivre la formation sont des photographes professionnels (possédant un numéro SIRET).
Le pré-requis minimum est de disposer d'un site web professionnel.

SUPPORTS NÉCESSAIRES

Chaque stagiaire fournira les renseignements demandés en complétant les questions envoyées par mail et/ou sur le groupe Facebook de la formation.

NATURE DE LA FORMATION

La formation a une durée de 7h, de 9h00 à 17h.
Elle sera réalisée sous forme de conférence et d'ateliers réalisés à distance.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

La formation se déroule à distance.
Une pause de 15 mns est pévue par demie journée, ainsi qu'une pause déjeuner de 1h00.
Les thèmes abordés vont du simple au complexe avec des exercices pratiques à 2.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Un support de formation Keynote qui reprend l'intégralité de la présentation projetée (ce support ne sera pas livré aux participants).
Visioconférence et partage d'écran via Zoom

REGARD D'AUTEUR
MARIAGE & PORTRAIT \ PHOTOGRAPHES CREATIFS

ÉVALUATION DES ACQUIS

- Un questionnaire de bilan sera fourni en fin de formation (questionnaire en ligne fourni par Regard d'auteur)

FORMATEUR

Virgil Benyayer est diplômé de l'ESCP

15 ans d'expérience en management commercial et marketing (dont 9 ans chez American Express Voyages en tant que Directeur des Ventes et Responsable Marketing Europe)

5 ans d'expérience en tant que Consultant, Formateur et Coach en technique de vente et management commercial

Références récentes : ATOS, Giorgio Armani, KUONI, Berluti, Alma CG, Delta Plus, PPC, NRJ, Arval,
Eden Springs, Unibail Rodamco, Biogen Idec, Novo Nordisk, Château d'Ax...

REGARD D'AUTEUR
MARIAGE & PORTRAIT \ PHOTOGRAPHES CREATIFS

CONTENUS DETAILLÉS

1. Comment convaincre le client en photographie de mariage et de portrait ?
Analyse de la démarche client en photographie
Utiliser les bons arguments pour mettre en avant le savoir faire du photographe et toucher le client.

2. Comment prospecter efficacement de façon adaptée au photographe ?
Comment réaliser une découverte client à forte valeur ajoutée en utilisant les supports d'images ?
Comment organiser sa prospection avec une méthode adaptée au photographe social ?
Comment faire la différence dès le premier contact pour toucher la clientèle sensible à son travail photographique ?

3. Comment déployer un argumentaire d'excellence utilisant la photographie ?
Comment projeter positivement le client et comment le faire rêver ?
Comment renforcer sa crédibilité quand on est photographe professionnel ?

4. Comment répondre habilement aux objections sur une séance / un reportage photo ?
Comment manier les clés de la réfutation des objections durant la présentation de son travail photo ?
Comment vaincre les objections liées au prix ?

5. Comment conclure efficacement une vente de séance ou de reportage ?
Comment favoriser le passage à l'acte de votre interlocuteur en utilisant vos atouts de photographe ?
Comment vaincre l'objection « je vais réfléchir » ?

REGARD D'AUTEUR
MARIAGE & PORTRAIT \ PHOTOGRAPHES CREATIFS

PROGRAMME

JOUR 1

PREMIERS PAS 9H À 10H30

Présentation de la formation et des objectifs
Audit de vos compétences et de votre méthode de vente en tant que photographe artisan

MATINÉE 10H30 À 13H00

Analyse de la démarche client en photographie
Utiliser les bons arguments pour mettre en avant le savoir faire du photographe artisan et toucher le client.
Comment organiser sa prospection avec une méthode adaptée au photographe social ?
Comment faire la différence dès le premier contact pour toucher la clientèle sensible à son travail photographique ?

REPAS 13H À 14H

APRES MIDI 14H À 16H00

Comment projeter positivement le client et comment le faire rêver ?
Comment renforcer sa crédibilité quand on est photographe professionnel ?
Comment manier les clés de la réfutation des objections durant la présentation de son travail photo ?
Comment vaincre les objections liées au prix ?
Quelles techniques spécifiques aux photographes mettre en place pour conclure la vente ?

FIN DE JOURNÉE 16H00 À 17H30

Comment favoriser le passage à l'acte de votre interlocuteur en utilisant vos atouts de photographe ?
Comment vaincre l'objection « je vais réfléchir » ?

CONCLUSION INTERMEDIAIRE 17H30 À 18H00

Débriefing de la formation