

Photographes, vivez de votre métier grâce à une stratégie marketing maîtrisée et l'IA

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

GRAPH-PHOTO
GACHAN Emilie
06.68.19.16.54
contact@graph-photo.fr

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(vé) non salarié(e)

Sélection :

Dossier
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

aucun

Prérequis pédagogiques :

Avoir déjà vendu une prestation photographique.

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Attirer, convertir et fidéliser votre clientèle en élaborant une stratégie marketing efficace à l'aide d'outils simples et de l'IA. Si vous avez du mal à vous démarquer, à identifier les bons clients ou à rendre vos offres plus attrayantes, cette formation est faite pour vous. Vous apprendrez à repérer les prospects idéaux, à concevoir une offre qui attire leur attention et à adopter des techniques simples pour rester visible. Vous saurez structurer vos actions marketing, affiner vos services et communiquer de manière claire et impactante pour attirer vos futurs clients. À l'issue de cette formation, vous repartirez avec un plan d'action concret et immédiatement applicable, pour développer votre clientèle et assurer la croissance durable de votre activité. A l'issue de la formation, vous serez capable de : - définir un positionnement stratégique clair - identifier les profils de vos clients idéaux - construire une offre irrésistible - élaborer un plan de communication efficace - mettre en place un parcours de vente optimisé - suivre et ajuster vos actions marketing - concevoir un plan d'action marketing

Contenu et modalités d'organisation

JOUR 1 Introduction au marketing pour photographes. Définition d'un positionnement stratégique clair pour se démarquer sur le marché. Analyse du marché et de la concurrence pour mieux comprendre sa place. JOUR 2 Identification des profils de clients idéaux et création des personas. Élaboration d'une offre irrésistible qui répond aux attentes de la clientèle cible. Adaptation de l'offre aux besoins spécifiques des prospects pour maximiser les conversions. JOUR 3 Mise en place d'un parcours de vente optimisé pour guider vos prospects vers l'achat. Développement d'une stratégie de communication percutante, adaptée aux différents canaux. Utilisation de techniques simples pour rester attractif. JOUR 4 Introduction à l'automatisation et à des outils marketing. Suivi et ajustement des actions marketing en fonction des résultats obtenus. Élaboration d'un plan d'action marketing personnalisé et directement applicable à votre activité.

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Mixte**

Validation(s) Visée(s)

> Attestation de fin de formation

Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00509240	du 19/09/2024 au 31/12/2024	Saint-Paul- lès-Dax (40)	GRAPH-PHOTO		Non éligible	FPC
00541566	du 01/01/2025 au 31/12/2025	Saint-Paul- lès-Dax (40)	GRAPH-PHOTO		Non éligible	FPC