

BUSINESS PHOTO

DÉVELOPPER SON INFLUENCE

1. Prérequis

Pas de prérequis. Cette formation est ouverte à tous, mais il est recommandé d'avoir un reflex, un hybride ou un compact de bonne qualité, en argentique ou en numérique. Certains élèves shootent au téléphone et obtiennent des bons résultats, mais ça n'est pas recommandé.

Il faut également avoir un accès régulier à internet, afin de pouvoir suivre les cours en e-learning, et être super motivé.e à aller jusqu'au bout pour vraiment tirer parti de cette formation !

2. Public concerné

Cette formation est ouverte à tous, mais s'adresse principalement à des personnes ayant la volonté de passer un cap et se professionnaliser en photo.

3. Objectifs pédagogiques de cette masterclass

- Gagner un appel d'offres.
- Décrocher un nouveau client.
- Faire un devis optimal : quel format juridique ?
- Savoir négocier avec un client.
- Fidéliser un client.
- S'organiser pour vivre de la photo.

4. Moyens pédagogiques

- 7 chapitres pour apprendre les stratégies qui marchent pour vivre de la photo.
- Bonus : Le débrief d'un client.
- Bonus : Un live F.A.Q.
- 1 groupe de discussions pour communiquer avec le formateur et les élèves.

5. Méthodes pédagogiques

- Cours en e-learning accessibles à vie.
- Exemples de stories.

6. Programme de formation

1 - LE JOB COMMENCE AVANT DE SHOOTER

- **Intro - Bienvenue dans le module Business** : Allez c'est parti pour le module le plus rentable de cette formation 😊 ! Plus que jamais n'hésite pas à poser tes questions en commentaires !
- **Vlog 1 - Le job commence avant de shooter** : On commence par un petit point matos, avec ce que j'ai pris sur ce job. Ainsi qu'un petit point plus subtil de culture client qui peut paraître trivial mais qui en fait est une des bases pour des relations pérennes et durables. Yes on parle bien de fidélisation.
- **Capsule 1 - Comment bien répartir ton temps ?** : poste une story là maintenant. Lance-toi à chaud. Si tu n'as pas d'idée, fais une story pour dire que tu commences le module Insta ! Ca sera drôle de voir à la fin de la formation le changement par rapport à tes stories du début ;) !

2 - ON CHASSE LES SKIS

- **Vlog 2 - Comment se préparer techniquement** : Clairement tu vas voir qu'on n'était pas prêts haha :) Et justement ça me permet de faire un point sur comment être prêt à la fois techniquement et émotionnellement pour un job.
- **Capsule 2 - Quel statut choisir ?** Ok je te préviens accroche-toi. Je te fais un gros tour d'horizon des statuts juridiques qui fonctionnent pour les photographes. Il y a beaucoup d'infos. Mais en 10 minutes je te dis absolument tout. Rentable non ? Donc concentre toi bien et prend des notes ! N'hésite pas à poser tes questions en commentaire, et à taper les trucs qui ont pu t'intriguer sur google pour creuser ;)
- **Vlog 3 - Le fonctionnement en poupées russes** : Je te montre comment j'intègre des stories, des intros, de transitions dans le flow de la journée. Car l'idée en 1 job est de savoir livrer plusieurs jobs. Lorsque ton mécanisme est huilé tu peux par exemple réaliser un job, mais aussi documenter ce que tu fais en story, et faire en même temps un job parallèle (par exemple shooter un produit pendant un voyage).
- **Capsule 3 - Comment vivre de la photo de voyage** : Je t'explique de manière très terre à terre comment tu peux vivre de la photo de voyage. La question est simple, tu vas voir que lorsqu'on décompose la réponse l'est aussi. Tout est une question de mindset et de bon sens.

3 - LE DÉBUT DE L'EFFORT

- **Vlog 4 - Garantir que tu shootes tes priorités** : Sur un job il y a toujours des imprévus. C'est finalement la seule chose que tu peux prévoir. Certains peuvent être fatigués. On peut oublier, casser ou perdre du matos. Il peut se mettre à pleuvoir toute la journée alors qu'un grand soleil était prévu. Sais-tu quelle excuse est acceptable pour un client, afin de justifier que tu n'as pas rapporté les photos convenues ? Et bien ma réponse est catégorique : aucune excuse n'est acceptable. Même si ça n'est pas ta faute, c'est toujours ta responsabilité. Tu dois rapporter les images. Je te rappelle quelques règles qui te permettent de mettre toutes les chances de ton côté.

- **Capsule 4 - Trois idées de jobs photo inépuisables** : Pour vivre de la photo, l'idéal est de trouver des sources de revenus intarissables. Je t'en donne 3. Chacun à l'année peut financer toute ton activité. Si tu mets en place les 3 et que tu en trouves d'autres tu n'as aucune excuse pour ne pas en vivre. Lançons un débat en commentaire pour enrichir la discussion.
- **Vlog 5 - Le extra mile** : Lorsque tu te mets d'accord avec un client sur un devis, ton job est de livrer ce qu'il t'a demandé n'est-ce pas ? Si tu réponds oui, alors je t'encourage à changer tout de suite ton mindset grâce à cette vidéo, pour que les clients ne t'oublient pas ;)
- **Capsule 5 - Comment construire ton portfolio** : On reprend les règles d'or pour un portfolio qui cartonne ! Qui dit capsule courte, dit plus de boulot pour toi !

4-PREMIÈRES GALÈRES

- **Vlog 6 - Le vrai kiff c'est la galère** : Dans ce module je ne vais pas te retourner la tête en terme mindset. Par contre j'aime bien montrer le vrai de vrai backstage. Donc je te montre à quoi ressemble l'installation du campement que je ne montre pas sur Instagram ;) Et qui sait, c'est peut-être cette vidéo qui va te donner envie de partir sur mes traces dans le Vercors ;) !
- **Capsule 6 - Pitcher un projet** : Maintenant que tu as un portfolio, on va discuter ensemble d'une des clés pour décrocher un client : le pitch. Comme à chaque fois, pense à vraiment faire les challenges, regarder la vidéo n'est que la moitié du boulot ;) !
- **Vlog 7 - Comment shooter plusieurs jobs en même temps** : J'ai déjà évoqué plusieurs fois le fait que je shoote plusieurs jobs en parallèle. Plus facile à dire qu'à faire tu vas me dire ? Allez ! On traite ce sujet pour dissiper toutes les questions ;) Et si tu en as encore tu connais le truc : rendez-vous en commentaires !
- **Capsule 7 - Tu trouves des nouveaux clients** : On monte encore d'un cran. Mon objectif est que tu gagnes ta vie grâce à cette formation. On part sur 2 challenges pour que tu trouves des clients. Exercice obligatoire je veux rien savoir.

5-SURVIVRE À LA PREMIÈRE NUIT

- **Vlog 8 - La culture client** : Comme je sais que tu es en galère avec la capsule précédente pour trouver des clients, on se fait un petit vlog à la cool. Je te présente un peu le boss de Snowmelt. Et te parle un peu de culture client.
- **Capsule 8 - Vendre au prix le plus élevé possible** : Et si je te disais que j'ai une recette pour vendre tes projets toujours au prix le plus élevé possible ?
- **Vlog 9 - Saisir le shoot lorsqu'il s'impose** : Tu sens comme le matin pique :) ? Et pourtant même si la dernière chose que tu as envie de faire après une mauvaise nuit c'est shooter, rappelle-toi d'une chose : on priorise les belles lumières, le storytelling, les émotions. Quand le shoot est là, il faut le saisir.
- **Capsule 9 - Comment augmenter tes devis** : Je t'ai déjà montré comment tomber sur le prix pile au budget du client. Mais je vais te montrer qu'on peut aller plus loin. Car si c'est justifié, un devis est virtuellement illimité.

6-MODE SURVIVANT : ACTIVÉ

- **Vlog 10 - La loi de Murphy** : Loi de Murphy : tout ce qui doit mal se passer se passera mal. Ça se vérifie à tous les coups. Je te rappelle mon process exact pour l'éviter. Et tu as une démo en live avec Gab qui se prend tous les bugs les uns à la suite des autres. On termine par ma règle d'or entre créateurs : l'entraide.
- **Capsule 10 - Gagner un client à coup sûr** : Ça te dit une recette pour gagner un client à coup sûr ? C'est à dire qu'il ne peut absolument pas refuser ta proposition ? Allez c'est cadeau, et ça peut te rendre riche.
- **Vlog 11 - Le saucisson comme cuiller** : J'ai pas pu m'empêcher pour le titre. Mais le message de ce vlog, c'est que chaque changement, chaque action, chaque histoire, chaque galère... Est une raison de plus de te rapprocher du contenu parfait. Sur un job il faut toujours voir la lucarne pour rapporter la photo juste.
- **Capsule 11 - Le mindset qui va te permettre de multiplier les jobs avec tes clients** : Décrocher un job c'est bien. Mais ça n'est qu'un point de départ. L'idée est de transformer l'essai pour que le client ne puisse plus se passer de toi. On en a déjà un peu parlé dans le Vlog Vercors. Mais je voulais le remettre à plat ici.
- **Vlog 12 - Shooter des moments réalistes** : Il n'y a rien de pire qu'une photo de publicité posée. Le moment où les clients lâchent la pression est souvent le moment où tu peux créer les contenus les plus authentiques.

7-DERNIERS KILOMÈTRES

- **Vlog 13 - Priorité à l'image** : On a peu dormi. On est en retard. On n'a pas le temps de shooter. Et pourtant je vais utiliser 100% de mon temps... Pour shooter. Et je trouverai la solution pour rattraper le retard plus tard.
- **Capsule 12 - Comment bien facturer** : Il y a deux types de facturation. Celle qui est fluide, et alors mon meilleur conseil est de checker les règles en vigueur te concernant sur Google. Et celle qui coince. Mais comme souvent avec un client il faut être très fin sur le mindset : en cas de conflit même si tu as raison, ce qui est important au final c'est comment le client s'est senti avec toi. Donc toujours rester diplomate.
- **Vlog 14 - l'ADN du voyage** : L'expédition touche à sa fin. Elle est de plus en plus éprouvante. Certains sont fatigués. Et j'en profite pour un point que j'ai déjà évoqué : le client retiendra surtout comment il s'est senti avec toi.

CHALLENGE

- **Décrocher un premier job rémunéré**

EPILOGUE

- **Vlog 15 - Le rôle de la chance** : Ok là cet épisode on peut pas l'inventer. Tu as beau tout prévoir, tout anticiper, il peut toujours y avoir des imprévus. Et parfois, la chance peut juste te sauver. J'ai eu très, très chaud sur ce job. Car j'ai failli perdre l'intégralité de mes données.
- **Débrief - Snowmelt au Studio** : On se retrouve quelques semaines après le trip, au Studio Sixe, et je te montre sans filtre comment a évolué la relation avec Snow Melt. Et si tout ce que je t'ai enseigné a porté ses fruits. Spoiler : ça se passe ultra bien ;)
- **Débrief - @eperdumence** : On reçoit Gab au studio pour un débrief à 360°. On redit certaines choses que j'ai déjà évoquées. On en apporte de nouvelles. Une interview de clôture qui va te faire du bien, et te donner des idées.
- **Conclusion** : Wow. Plus de 100 vidéos. Plus de 24h de cours. 16 mois de tournage et de montage. La formation est terminée. Mon plus grand rêve est que tu arrives à réaliser tes rêves. Pense à partager tes succès avec moi. Fais les challenges que je t'ai donnés. Laisse exploser le talent que tu as en toi. Ne lâche rien, ça va marcher. Encore merci pour ta confiance !

Le nombre d'élèves de cette formation au 19/06/2023 est de 338 élèves.

Le taux de complétude de la formation est de 63%.

80% des anciens élèves déclarent la formation efficace et la recommanderaient à leurs amis.

7. Nombre d'heures conseillé

Le programme a été pensé pour que chaque étape soit réalisable en 1 h environ, en incluant le visionnage du module et les exercices de mise en pratique.

Dans le détail :

- 15 vlogs en situation : 2h15
- 12 vidéos de mindset : 1h environ
- Intro, Débriefs et conclusion: 1h15
- Challenge : 4h environ

Total : 8h30 environ. À réaliser à votre rythme dans un délai de 3 mois pour valider la formation.

8. Évaluation des acquis

- Exercices de restitution du contenu des cours.
- Échange avec les autres élèves et retours du formateur sur le groupe.
- En fin de formation : Challenge pour mettre en pratique les acquis.

9. Encadrement

Le formateur est spécialisé dans les domaines de la photographie, du voyage, des réseaux sociaux, et du coaching :

- Image : Photographe de publicité international (10 ans)
- Social media : Influenceur voyage (500.000 followers sur Facebook + 180.000 followers sur plusieurs comptes Instagram)
- Coaching : Formateur confirmé (+2000 étudiants dans 15 pays pour un cours sur les réseaux sociaux)

10. Assistance

Une assistance technique est prévue pendant toute la durée de la formation, le formateur répond personnellement à chaque question soit via le groupe Facebook privé, soit depuis le module élèves sous chaque vidéo, soit en envoyant un mail direct depuis l'espace élèves, soit par email direct à hello@bysixe.com.