

INFORMATIONS PRATIQUES

CONTACT ADMINISTRATIF

cedric Trémélo
ctremelo@etan-groupe.fr

DURÉE DE LA FORMATION

--> présentiel = 07h
--> e-learning = 00h

PRE-REQUIS

Secteur du commerce.

PUBLIC CONCERNÉ

Commerçants et industriels

LES +

Formation orientée spécifiquement
secteur immobilier avec partage
d'expériences, mise en situation sur le
en studio.

RÉFÉRENT PÉDAGOGIQUE

cedric Trémélo, responsable
communication

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Mise en situation, jeux de rôles,
exercices pratiques.

EVALUATION

Fiche de validation des acquis en fin
de formation.
Reformulation des acquis oralement
après chaque journée.

ACCESSIBILITÉ

Pour les personnes en situation de
handicap, veuillez nous contacter.

DATES PERSONNALISÉES

TARIFS SUR DEVIS

Après analyse des besoins

MAJ : le 13/09/2024

LA PHOTOGRAPHIE DE PRODUITS



NOTRE MISSION

Vous accompagner dans la création d'image dans le cadre de la photo de produit.



OBJECTIFS OPÉRATIONNELS ET PÉDAGOGIQUES

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- De comprendre la lumière
- S'approprier les bonnes pratiques de la prise de vue.
- Quel matériel choisir.
- Être connu et reconnu sur son secteur.
- Appréhender les outils numériques pour gagner en e-réputation.

PROGRAMME



1ÈRE DEMI-JOURNÉE

1/ Comprendre le marché de produits

La partie technique
Connaitre la concurrence directe et indirecte.
Quel objet prendre en photo ?
A quoi vont servir vos photos ?
Les équipements indispensables
Les réglages

2/ Prise de vue

Pratique en studio



2ÈME DEMI-JOURNÉE

3/ Composer une image

La mise au point
La mesure d'exposition
Les perceptives
Les règles de compositions
Pratique

4/ L'image finale

Quel logiciel pour le traitement des images ?
Quelles dimensions pour l'image finale
Les publications sur les reseaux sociaux