

RÉUSSIR SES PHOTOS POUR RELATER UN ÉVÈNEMENT EN ENTREPRISE SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

Durée : 7 heures



OBJECTIFS

- ✓ Être capable d'organiser et de participer à une séance de prise de vue photographique
- ✓ Être capable de comprendre et de maîtriser certaines techniques de base de la photographie
- ✓ Être capable de créer du contenu d'images pertinentes pour mettre en avant un évènement au sein d'une entreprise

Prérequis

- Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation

Public concerné

- Toutes personnes amenées à prendre des photos pour les réseaux sociaux
- Si vous êtes en situation de handicap, contacter nous afin que nous puissions prendre les mesures nécessaires pour vous accueillir dans les meilleures conditions.
- Effectif : 2 à 8 personnes

Mode de formation

- Intra uniquement

Modalité pédagogique

- Formation délivrée en présentiel
- Les participant(e)s devront apporter leur téléphone portables et/ou appareil photo

PROGRAMME

Organisation/contenu

- Anticiper l'évènement pour réussir ses photos
- Capter les détails et les moments importants dans l'évènement pour des photos attractives et intéressantes
- Utiliser une plateforme d'échange de fichiers numériques

Technique

- Quel appareil pour réaliser ses photos (Reflex, smartphone...)
- Tailles / résolution / Formats de photos (Choix pour les réseaux sociaux)
- Règles de prise de vue et de cadrage

Benchmark

- Constituer une bibliothèque d'images selon des évènements en entreprise choisis (Banques d'images) et tableaux d'inspirations (Pinterest...)

Création

- Organiser et participer à une séance de prise de vues photo selon un thème/évènement imposé.

Feedback

- Exercices de prise de vue selon des thèmes choisis
- Partage des difficultés (technique/contenu) rencontrées en situation réelle
- Échanges autour des créations de chacun

Qualification du formateur	<ul style="list-style-type: none"> • BTS Expression Visuelle Image de Communication – Jeanne d’Arc - ROUEN • 23 ans d’expérience en agence de publicité • Photographe amateur • Formateur sur les logiciels de PAO (Indesign, Illustrator, Photoshop)
Moyens pédagogiques	<ul style="list-style-type: none"> • Support de cours pour chaque participant. • Récupération des fichiers réalisés par les stagiaires
Méthodes pédagogiques	<ul style="list-style-type: none"> • Première partie théorique : réflexion autour de l’organisation et de la technique • Seconde partie pratique : séance de prise de vue en situation réelle intérieur / extérieur • Au cours de la session : travail en groupe, échange entre les participants, débriefing sur les difficultés rencontrées, foire aux questions, brainstorming
Moyens de suivi d’exécution et appréciation des résultats	<ul style="list-style-type: none"> • Feuilles de présence • Évaluation de fin de formation (dite à « chaud ») • Évaluation à froid • Délivrance d’une attestation de fin de stage
Modalités d’évaluation des acquis	<ul style="list-style-type: none"> • Positionnement préalable oral ou écrit • En cours de formation et en fin de formation la validation des acquis se fait sous forme de quizz et/ou exercices • Le participant complète également un test de d’auto-positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises

Tarif Intra	Nous contacter
Inscription	<p>Céline Hiesse - 06 82 34 43 99 celine.hiesse@groupe-equinoxe.fr</p>
Délai d’inscription	<ul style="list-style-type: none"> • Financement entreprise ou personnel : jusqu’à la veille de la formation • Financement OPCO ou autre : 1 mois avant le démarrage de la formation
Moyens techniques en formation présentielle	<ul style="list-style-type: none"> • Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation et équipée avec : <ul style="list-style-type: none"> ○ Ordinateurs ○ Vidéo projecteur ou Écran TV interactif ○ Paper-Board ○ Un accès à internet
Adaptation pédagogique et matérielle	<p>Si vous avez besoin d’adaptation matérielle ou pédagogique, merci de prendre contact avec Céline Hiesse au 06 82 34 43 99 ou par mail celine.hiesse@groupe-equinoxe.fr</p>
CGV	Lire nos Conditions générales de ventes