

# Livret personnel de compétences

## Formation Photographe de mariage

Ce livret personnel de compétences a pour objectif de permettre au stagiaire de suivre sa progression tout au long de la formation.

Il permet au stagiaire de se positionner par rapport aux compétences attendues à la fin de la formation.

Ce positionnement est personnel et s'enrichit au fil des apports et échanges avec le formateur.

Ce livret sera rempli tout au long de la formation par le stagiaire.

Les tableaux de compétences seront également remplis en parallèle par le formateur puisqu'ils serviront à établir un diagnostic final sur les connaissances acquises au cours de la formation.

## Objet du référentiel pédagogique

Ce référentiel pédagogique présente l'ensemble des compétences évaluées dans les domaines et sous-domaines de la formation.

Il précise les compétences techniques attendues à la fin de la formation.

## Résumé

Vous souhaitez prendre de bonnes photos ? Cette formation vous permettra de partager avec un petit groupe de photographes passionnés venant de tous horizons pour enrichir votre réseau professionnel, apprendre des uns des autres, découvrir tous nos secrets de prise de vue, nos techniques d'editing, notre philosophie marketing et repartirez avec de belles images pour votre portfolio pour booster votre activité pour les saisons à venir.

## Objectif de la formation

| Domaine                                                                                                                      | A | ECA | NA | Remarque |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|-----|----|----------|
| Gérer la prise de vue en extérieur et en studio sur des modèles                                                              |   |     |    |          |
| Acquérir des compétences pour raconter des histoires à travers les images, en capturant l'émotion et la dynamique des sujets |   |     |    |          |
| Retoucher les photos de manière artistique et professionnelle sur Lightroom et Photoshop                                     |   |     |    |          |
| Apprendre à communiquer efficacement avec les clients pour comprendre leurs besoins et leur offrir un service de qualité     |   |     |    |          |

A = Acquis

ECA = En cours d'acquisition

NA = Non acquis

## Contenu de la formation

| Domaine                                                                   | A | ECA | NA | Remarque |
|---------------------------------------------------------------------------|---|-----|----|----------|
| Module 1 - Introduction à la Photographie de Mariage et Choix du Matériel |   |     |    |          |
| =====                                                                     |   |     |    |          |
| Module 2 - Maîtrise Technique et Artistique                               |   |     |    |          |
| =====                                                                     |   |     |    |          |
| Module 3 - Conception d'un Reportage de Mariage Émotionnel                |   |     |    |          |
| =====                                                                     |   |     |    |          |
| Module 4 - Organisation et Réalisation d'un Shooting d'Inspiration        |   |     |    |          |
| =====                                                                     |   |     |    |          |
| Module 5 - Post-production : Tri, Édition et Livraison                    |   |     |    |          |
| =====                                                                     |   |     |    |          |
| Module 6 - Stratégies de Marketing pour Photographes de Mariage           |   |     |    |          |
| =====                                                                     |   |     |    |          |
| Module 7 - Planification de Carrière et Croissance Professionnelle        |   |     |    |          |
| =====                                                                     |   |     |    |          |

A = Acquis

ECA = En cours d'acquisition

NA = Non acquis