



# Fiche de formation

**Formation Créer et développer son entreprise**

## Objectif général :

Cette formation à la création d'entreprise apporte toutes les clés pratiques pour réaliser un projet de création d'entreprise. Depuis la mise en place du statut d'auto-entrepreneur et du régime de l'Entreprise Individuelle à Responsabilité Limitée (EIRL), créer son entreprise n'a jamais été aussi facile. La création d'une entreprise ne doit pas pour autant être prise à la légère. Cette formation à la création d'entreprise aidera les futurs entrepreneurs à formaliser leur projet, à acquérir les compétences utiles pour mener à la réussite leur projet dans ses différentes composantes.

## Public

Toute personne souhaitant créer une entreprise, individuelle ou en société dans le domaine de la photographie immobilière.

## Prérequis

Aucun.

## Durée

28 heures de formation à distance avec mentorat.

## Objectifs pédagogiques de la formation :

- Évaluer la faisabilité et la viabilité de son projet de création d'entreprise.
- Acquérir les bases fondamentales pour créer et démarrer une entreprise.
- Définir la stratégie marketing et la planification de son activité de création d'entreprise.
- Promouvoir son entreprise et la création de son identité numérique.

- Définir la structure juridique la plus appropriée à son activité et en mesurer les incidences fiscales et sociales.
- Appréhender les problématiques financières et comptables.

## **Moyens et encadrements pédagogiques**

- Outils et supports pédagogiques, exercices pratiques.
- Évaluation et remise d'une attestation de fin de formation.
- Pédagogie active

## **Modalités de recrutement**

Il est recommandé aux candidats et aux candidates de se rapprocher de leur conseiller ou conseillère de Pôle Emploi ou de Cap emploi (en fonction de leur situation) pour vérifier ou valider le projet de formation professionnelle.

Puis un entretien avec un test de positionnement est réalisé avec l'apprenant afin d'étudier la validité de son projet de création d'entreprise.

## **Évaluation**

- Exercices et des tests d'acquisition réguliers des connaissances et des compétences.
- Évaluations des projets de programmation individuels ou mises en situation pratique.
- A l'issue de la formation il est délivré une attestation de fin de formation.

## **Pour plus d'informations**

[Contact@ph3com.fr](mailto:Contact@ph3com.fr)

## **Fiche formation du site Web :**

<https://ph3comformation.fr/>

## **Programme :**

**Introduction 01 - Évaluer son projet**

Chapitre 1 Définir votre projet.

Chapitre 2 Analyser son idée et la transformer en projet.

Chapitre 3 Évaluer les risques éventuels de son projet.

Chapitre 4 Mesurer ses compétences et son expérience par rapport au projet.

Chapitre 5 Définir les objectifs opérationnels à la création de votre activité.

Chapitre 6 Planification de votre activité et les tâches de votre projet.

### **Mise en situation**

Cas : QUIZ et transmettre des livrables à l'évaluation.

- **Module 1 : découvrez votre marché et sélectionnez votre produit**

Chapitre 1 Définir votre projet par rapport à la niche de marché.

Chapitre 2 Lancez votre étude de marché.

Chapitre 3 Analysez les réponses à votre questionnaire.

Chapitre 4 Choisissez le format de votre produit et service.

Chapitre 5 Structurez votre offre de produit.

Chapitre 6 Adaptez votre produit aux différents services de votre client.

Chapitre 7 Organisez et formalisez votre produit.

## **Cas pratique : Entreprise de photographie immobilière**

Voir le programme ci-après :

Évaluation

- **Module 02 : Déclarer son activité**

Chapitre 1 Faire sa demande au RCS.

Chapitre 2 Gérer la TVA.

Chapitre 3 Mettre en place un processus qualité.

Chapitre 4 Mettre en place votre organisation administrative et comptable.

Évaluation

- **Module 03 : Connaître les aides à disposition des créateurs d'entreprises**

Chapitre 1 Définir votre cible et identifier leur situation professionnelle.

Chapitre 2 Identifier les financements des chefs d'entreprise.

Chapitre 5 Identifier les financements des demandeurs d'emploi.

Chapitre 6 Identifier les financements des particuliers.

Évaluation

- **Module 4 Définir sa stratégie marketing**

Chapitre 1 Identifier les besoins de votre prospect.

Chapitre 2 Définir une stratégie commerciale.

Chapitre 3 Hiérarchiser votre offre.

Chapitre 4 Rédiger votre script de vente.

Chapitre 5 Créer votre tunnel de vente.

Chapitre 6 Lancer vos publicités sur Facebook.

Évaluation

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de créer sa propre entreprise et son propre produit, et sera capable de générer un flux de clients pour son activité

Création de son entreprise et développement de l'activité.

## **Cas pratique : Entreprise de photographie immobilière**

## **Durée**

14 heures de formation à distance avec mentorat

## **Objectifs pédagogiques de la formation :**

Plusieurs objectifs vous seront fixés au cours de ce parcours unique. Parmi eux :

- La maîtrise du matériel de photographie.
- L'utilisation, le réglage et la configuration de l'appareil photo.
- Maîtriser les lumières, les ombres, les hautes lumières.
- La maîtrise des logiciels de traitement et de retouche photo.
- Connaître le matériel informatique pour la photo.
- La mise en application dans l'immobilier, pièce par pièce.
- Les lois en photographie.
- Des bonus en vidéo...

## **Moyens et encadrements pédagogiques**

- Outils et supports pédagogiques, exercices pratiques.
- Évaluation et remise d'une attestation de fin de formation.

## **Programme :**

Le programme de la formation "Devenir un photographe immobilier " a été élaboré par des experts photographes pour vous offrir le meilleur de leur expertise et de leur savoir-faire.

A travers ce programme, vous apprendrez notamment :

- La notion de lumière, son impact, sa température, ses niveaux, ...
- Les différents plans d'éclairage.
- A reproduire les prises de vue.
- A shooter pour des produits commerciaux, immobiliers.

### **Module 1 : Introduction**

### **Module 2 : Le matériel photographique**

Séance 1 : Les différents appareils Photo.

Séance 2 : Visée réflexe et visée numérique.

Séance 3 : Les tailles des capteurs Photo.

Séance 4 : Les différents objectifs Photo.

Séance 5 : Les trépieds.

Séance 6 : Test d'évaluation.

### **Module 3 : Les réglages de l'appareil photo pour votre projet**

Séance 1 : Réglage du diaphragme, profondeur de champ.

Séance 2 : Comprendre le triangle d'exposition.

Séance 3 : Réglage des ISO et appréhender le bruit numérique.

Séance 4 : Choix de la balance des blancs.

Séance 5 : Réglage de la vitesse d'obturation.

Séance 6 : Choix du mode de mesure

Séance 7 : L'auto-focus.

Séance 8 : Le choix de la hauteur et de la position de l'appareil photo.

Séance 9 : Retardateur et télécommande.

Séance 10 : Test d'évaluation.

### **Module 4 : Retouche Photo, HDR**

Séance 1 : Le HDR et le Bracketing.

Séance 2 : les Bases du logiciel Lightroom.

Séance 3 : Retouches des photos immobilières avec Lightroom.

Séance 4 : Photoshop Elements (formation complète de 4h00).

Séance 5 : Initiation à la retouche des photos avec Photoshop.

Séance 6 : Test d'évaluation.

### **Module 5 : Mise en application sur la photographie Immobilière**

Séance 1 : Préparation prise de vue.

Séance 2 : Les préparatifs photos pièce par pièce.

Séance 3 : Les extérieurs, les piscines.

Séance 4 : les éléments et les pièces à ne pas prendre en photo.

Séance 5 : les cadrages.

Séance 6 : les éléments à mettre en valeur, conseils.

Séance 7 : Test d'évaluation.

## **Module 6 : L'informatique adaptée à la photographie**

Séance 1 : Les différents écrans, TN, VA, IPS, OLED.

Séance 2 : Les cartes graphiques.

Séance 3 : La puissance de l'ordinateur.

Séance 4 : Stockage et la sauvegarde des reportages.

Séance 5 : Test d'évaluation.

## **Module 7 : la photographie et les lois**

- Séance 1 : La prise de photos dans des lieux publics et privés.
- Séance 2 : La protection de vos droits d'auteur et le vol de vos photos.
- Séance 3 : Les droits et les devoirs des photographes.
- Séance 4 : Le droit à l'image (protection des modèles).
- Séance 5 : Contractualiser votre prestation avec votre client.
- Séance 6 : Comment travailler l'esprit en paix et ne pas ignorer les lois ?
- Séance 7 : Test d'évaluation.



