

Programme-cadre des cours interentreprises Spécialiste en photomédias CFC
 (Approuvé par la commission de surveillance le 15.11.2021)

 CI1 1^e année d'apprentissage

1 ^e jour	Objectifs de performance
Prise de commande et principes de l'appareil photo <ul style="list-style-type: none"> • Introduction au secteur et apprentissage du maniement du modèle d'apprentissage • Premier contact avec le client et réception de la commande du client • Obtention d'une vue d'ensemble des systèmes photographiques et des tailles de capteurs • Connaissance des réglages de base des appareils photo et de leurs effets sur la photo (netteté, diaphragme, temps, ISO, distance focale, équilibrage des blancs, etc.) • Création d'un transfert de données et d'une sélection de photos • Connaissance de la taille d'impression, des formats de fichier, de rognage des photos, des données de photos optimales • Convertisseur RAW, application succincte de l'optimisation de photo • Application des principes de conception lors de la prise de vue (section d'or, etc.) • Réalisation d'un parcours photo avec les éléments diaphragme, temps et ISO 	b3.3, b3.5, b4.1, b4.2
2^e jour Saisie et traitement de données audiovisuelles <ul style="list-style-type: none"> • Mise en œuvre des idées conceptuelles de base pour une commande photographique • Réalisation d'un reportage photo sur un thème défini • Conversion RAW, choix d'une sélection de photos et optimisation des photos • Préparation d'une présentation et conduite d'un entretien de vente simple 	b1.4, b3.3, b4.1, c1.2, d1.2
3^e jour Principes de la vente <ul style="list-style-type: none"> • Connaissance et application des compétences de présentation (langage, attitude, etc.) • Application de l'analyse des besoins et des techniques de questionnement • Connaissance de l'organisation dans la vente / au cours du déroulement de la vente • Réalisation de jeux de rôle à partir de situations lors du contact avec le client • Réception des commandes des clients telles que les impressions, les éditions de photos, etc. • Application d'une gestion correcte des réclamations • Consolidation des connaissances sur les matériaux à l'aide de matériels didactiques • Assistance pour les réglages de l'appareil photo en fonction des erreurs de prise de vue habituelles 	d1.2, d1.3, d1.5, d1.6, d2.1
4^e jour Saisie et traitement de données audiovisuelles - Principes du studio <ul style="list-style-type: none"> • Réception de la commande d'un client pour un portrait • Utilisation du matériel de studio et des différents types de lumière • Utilisation des modeleurs de lumière, des projecteurs à lumière diffuse, de la mesure de l'exposition en studio • Manipulation d'un modèle, pose avec exercices pratiques • Traitement des prises de vue • Présentation des travaux terminés 	b3.3, b3.5, c1.2, c3.3, c3.6 d1.2, d4.6



CI2 2^e année d'apprentissage

5 ^e jour Saisie de données audiovisuelles - Principes vidéo	Objectifs de performance
Mise en œuvre des reportages avec des images animées conformément au concept	b1.4, b3.3, b4.2
6 ^e jour Saisie de données audiovisuelles - Principes vidéo	
Éclairages créatifs sur site, création et mise en œuvre d'un concept pour une interview	b1.4, b4.2
7 ^e jour Traitement de données audiovisuelles	
Montage des vidéos créées conformément au concept	c1.2, c1.4, c1.6, c2.4, c3.1, c3.3, c3.6
8 ^e jour Saisie et traitement de données audiovisuelles en studio et sur site	
Approfondissement de l'éclairage sur place, Création, réalisation et traitement du concept d'un shooting de produit Lifestyle	b1.4, b4.1, b4.2, b3.3, b3.5, c1.2, c1.4, c1.6, c2.4, c3.1, c3.6

CI3 3^e année d'apprentissage

9 ^e jour Saisie et traitement de données audiovisuelles	Objectifs de performance
Entretien de vente et analyse des besoins, concept, portrait vidéo / vidéo de candidature	b1.4, b4.1, b4.2, c1.2, c1.4, c1.6, c2.4, c3.1, c3.3, c3.6, d1.2, d1.3, d1.5
10 ^e jour Saisie et traitement de données audiovisuelles en studio	
Concept avec prises de vue de portrait et de groupe en studio	b1.4, b3.3, b3.4, c1.2, c1.4, c1.6, c2.4
11 ^e jour Réalisation des mesures de vente et de marketing	
Marketing et médias sociaux, composition et mise en page	c1.6, c2.4, c3.3, d4.6, d4.7
12 ^e jour Réalisation des mesures de vente et de marketing	
Application des entretiens de vente, problèmes techniques, assistance	d1.3, d1.5, d1.6, d1.7, d2.2, d2.3)