

# Décrocher un contrat photo en maternité

Programme de formation professionnelle — Développement commercial & spécialisation maternité

Formation 1 journée · Visioconférence · 15 stagiaires max

Photographes indépendants ·  
Certifié Qualiopi

## FORMATRICES

**Agnès Colombo** — Photographe spécialisée bébé, maternité et famille, basée à Puteaux (92). Elle a signé plusieurs contrats avec des maternités parisiennes et franciliennes, dont la clinique Saint-Germain (92) et la maternité de l'hôpital Foch (92). Elle transmet dans cette formation son expérience terrain directe : les approches qui fonctionnent, les erreurs à éviter et les stratégies pour s'installer durablement dans ce marché.

**Amélie Soubrié** — Photographe studio spécialisée en photographie de bébé, de grossesse et de famille, basée à Garches (92). Présidente de la FFPMI depuis 2023, elle apporte à cette formation une double expertise : la maîtrise technique de la photographie de maternité et la vision stratégique du développement commercial pour les photographes indépendants.

## INFORMATIONS GÉNÉRALES

Référence	ASCOM-AC-01	Format	Visioconférence
Durée	1 journée — 8h (9h00–18h00)	Public	Photographes indépendants, avec ou sans expérience en photo de maternité
Prérequis	Pratique photographique de base	Effectif max	15 stagiaires
Financement	FAFCEA — prise en charge possible	Matériel	Ordinateur ou tablette, connexion internet stable, appareil photo (pour les exercices pratiques)

## OBJECTIFS GÉNÉRAUX — QUALIOPi CRITÈRE 1

- Identifier et définir son positionnement sur le marché de la photographie en maternité
- Construire une offre commerciale adaptée aux attentes des établissements de santé
- Créer des supports de prospection professionnels et convaincants
- Maîtriser les étapes de la démarche commerciale auprès des maternités publiques et privées
- Organiser et réaliser une séance type en maternité dans le respect du bien-être des familles
- Mettre en place un workflow efficace et une offre de vente client structurée
- Construire un plan d'action opérationnel et personnel pour se lancer dès la fin de la formation

## PUBLIC VISÉ

- Photographe indépendant(e) souhaitant se spécialiser ou développer son activité en maternité
- Photographe ayant déjà une pratique bébé/famille mais sans expérience des contrats en maternité
- Photographe dont l'approche maternité n'est pas encore au point ou peu visible

- Photographe cherchant à sécuriser des revenus réguliers grâce à des contrats établissements

## PROGRAMME DÉTAILLÉ — 8 MODULES

### Module 1

9h00 – 9h30

#### Introduction et diagnostic

*Tour de table et cadrage de la journée*

La journée s'ouvre par un temps de présentation permettant à chaque participante de se situer : son niveau d'expérience en maternité, ses démarches déjà engagées et ses objectifs concrets. Les formatrices présentent le fil conducteur de la journée et ajustent les apports en fonction du profil du groupe.

#### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Identifier son niveau de départ et ses attentes spécifiques
- Comprendre la structure et les enjeux de la journée
- Créer les conditions d'un apprentissage collectif et bienveillant

### Module 2

9h30 – 10h30

#### Comprendre le marché

*Définir son positionnement et construire son offre*

Ce module pose les bases stratégiques : comprendre qui sont les acteurs du marché de la photo de maternité, pourquoi les grandes sociétés industrielles dominent encore ce secteur, et comment les photographes indépendants peuvent s'y différencier. Les participantes travaillent à définir leur positionnement, identifier leurs cibles prioritaires (cliniques privées, maternités publiques, CHU) et construire une offre commerciale adaptée à chaque type d'établissement.

#### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Cartographier le marché de la photographie en maternité et identifier les opportunités
- Différencier les types d'établissements et adapter son approche en conséquence
- Construire une offre commerciale claire, valorisante et différenciante
- Définir sa proposition de valeur face aux acteurs industriels

### Module 3

10h30 – 11h30

#### Créer ses supports de prospection

*Plaquette, book et outils de présentation*

Un dossier de présentation soigné est la première étape pour décrocher un rendez-vous. Ce module guide les participantes dans la création de leurs supports : plaquette commerciale, sélection de portfolio, présentation visuelle de l'offre. Les formatrices partagent leurs propres supports et expliquent les choix qui ont fait la différence lors de leurs démarches.

#### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Constituer un book adapté au marché de la maternité
- Concevoir une plaquette commerciale claire, professionnelle et mémorable
- Sélectionner les visuels qui parlent aux décideurs des établissements de santé
- Préparer une présentation orale synthétique et convaincante

— Pause déjeuner — 11h30 à 12h30 —

#### Module 4

12h30 – 14h00

### Solliciter et convaincre les maternités

*Prise de contact, rendez-vous de présentation et négociation*

Comment identifier les bons interlocuteurs, rédiger un premier contact percutant, préparer le rendez-vous de présentation et gérer les objections. Les formatrices partagent leurs retours d'expérience concrets : ce qui a fonctionné lors de leurs propres démarches auprès de la clinique Saint-Germain, des Diaconesses et de la maternité Foch. Un temps est dédié aux simulations et jeux de rôle.

#### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Identifier les décideurs dans les établissements publics et privés
- Rédiger un premier contact professionnel et différenciant
- Préparer et conduire un rendez-vous de présentation avec confiance
- Anticiper et répondre aux objections les plus fréquentes
- Négocier les termes d'un contrat équilibré

#### Module 5

14h00 – 14h45

### S'installer dans l'établissement

*Visibilité sur place, PLV et relation avec les équipes soignantes*

Une fois le contrat signé, il faut s'installer durablement. Ce module aborde la mise en place d'une signalétique visible (PLV), les options de passage (porte-à-porte, réservations à la naissance), et la relation de confiance à construire avec les sages-femmes, puéricultrices et personnels soignants — des alliés essentiels pour la pérennité du contrat.

#### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Concevoir et installer une PLV efficace dans l'établissement
- Mettre en place un système de passage et de réservation adapté
- Construire une relation professionnelle et de confiance avec les équipes soignantes
- Assurer sa visibilité auprès des futurs parents dès leur arrivée en maternité

#### Module 6

14h45 – 16h00

### Réaliser la séance en maternité

*Style photographique, séance type et workflow*

Ce module entre dans le cœur du métier : comment se déroule une séance en maternité, dans le temps imparti et dans le respect total du bien-être du bébé et des parents. Les formatrices présentent leur approche stylistique, les images incontournables à réaliser, la gestion du temps et du matériel, puis le workflow complet de la post-production jusqu'à la livraison.

#### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Définir et affirmer son style photographique en maternité
- Maîtriser le déroulé d'une séance type de la prise de contact à la livraison
- Gérer le temps et les contraintes spécifiques d'un environnement hospitalier
- Mettre en place un workflow efficace et reproductible

#### Module 7

16h00 – 16h45

### L'offre de vente client

*Tarifification, présentation et vente des images*

Comment présenter les images aux familles, structurer une offre de vente efficace et valorisante, fixer ses prix et gérer la relation commerciale avec les parents. Ce module aborde aussi la fidélisation : comment transformer une séance en maternité en une relation durable avec la famille (séances éveil, grand bébé, famille).

#### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Structurer une offre de vente claire et adaptée au contexte de la maternité
- Fixer des tarifs cohérents avec son positionnement et le marché
- Mener un entretien de vente respectueux du contexte émotionnel des familles
- Mettre en place une stratégie de fidélisation client post-maternité

**Plan d'action et clôture***Ta to-do list pour te lancer — questions et bilan collectif*

La journée se conclut par la construction d'un plan d'action personnel et opérationnel. Chaque participante repart avec sa feuille de route : les premières actions à engager dès la semaine suivante, les ressources à créer, les établissements à contacter. Un temps de questions-réponses collectif et un bilan pédagogique clôturent la formation.

**OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES**

- Formaliser un plan d'action personnel et opérationnel prêt à être mis en œuvre
- Identifier les premières actions prioritaires pour se lancer rapidement
- Consolider les apprentissages de la journée par l'échange entre pairs
- Évaluer la satisfaction et l'atteinte des objectifs (évaluation à chaud)

**MODALITÉS PÉDAGOGIQUES — QUALIOPi CRITÈRE 6**

<b>Méthodes mobilisées</b>	Expositive (apports théoriques illustrés par les expériences terrain des formatrices), démonstrative (partage de supports réels et de cas concrets), active (exercices individuels de construction d'offre et de plan d'action), réflexive (échanges collectifs et analyse de cas personnels).
<b>Outils pédagogiques</b>	Exemples de plaquettes et books commerciaux, modèles de contrats, fiches de séance type, guide du workflow maternité, simulations de rendez-vous, to-do list opérationnelle remise à chaque participant.
<b>Format visio</b>	Formation dispensée en visioconférence sur plateforme sécurisée. Lien de connexion transmis 48h avant la formation. Enregistrement non autorisé. Connexion internet stable requise.
<b>Accessibilité</b>	Toute situation de handicap nécessitant un aménagement doit être signalée à l'organisme de formation en amont afin d'étudier les adaptations possibles. Contact : <a href="mailto:amelie.soubrie@gmail.com">amelie.soubrie@gmail.com</a>

**ÉVALUATION DES ACQUIS — QUALIOPi CRITÈRE 7**

<b>Diagnostique (module 1)</b>	Tour de table structuré permettant d'identifier le niveau de départ, les démarches déjà engagées et les attentes individuelles.
<b>Formative (modules 2, 3, 4)</b>	Exercices individuels de construction d'offre, de sélection de supports et de simulation de rendez-vous. Feedback immédiat des formatrices.
<b>Sommative (module 8)</b>	Présentation par chaque participante de son plan d'action personnel. Évaluation sur la cohérence et l'opérationnalité du plan proposé.
<b>Satisfaction (module 8)</b>	Questionnaire à chaud en fin de journée. Évaluation à froid transmise par email 30 jours après la formation.

**CERTIFICATION & LIVRABLES**

<b>Attestation individuelle</b>	Attestation de formation mentionnant les objectifs, la durée, la date et les acquis, conformément aux exigences Qualiopi.
---------------------------------	---

**Supports remis**

Guide de la séance type en maternité, to-do list opérationnelle de lancement, modèle de plaquette commerciale et fiche de workflow maternité, remis en version numérique à chaque participant.