



## FORMATION APN REFLEX

### OBJECTIF

Maîtriser les grandes caractéristiques et les principaux critères de choix des appareils photos réflex.

Maîtriser les bases photo nécessaires à la vente des APN Reflex à objectifs interchangeables.

Savoir se repérer dans les interfaces des Reflex et maîtriser les réglages principaux.

Identifier les principaux accessoires matériels et logiciels à proposer aux clients.

### POPULATION CIBLE

Force de vente débutant et confirmé, encadrement.

### DUREE

1 JOUR

191 Grande Rue – 69640 DENICE - T : 04.74.07.83.99 / P : 06.24.63.47.90  
E-mail : [vdupayage@energieconseil.net](mailto:vdupayage@energieconseil.net) - web : [www.energieconseil.net](http://www.energieconseil.net)

Siret : 483903878 00013, organisme de formation déclaré auprès de la préfecture de région sous le n° 82.69.08898.69



## CONTENU

La formation est basée sur des explications illustrées par des visuels, des vidéos de présentations des produits, des démonstrations, des échanges et des exercices pratiques (prise de vue, réglages, analyses).

### Programme :

- Accueil, relevé des attentes et présentation des objectifs.
- Le marché photo des Reflex et des APN.
- Les grandes différences entre Reflex, Bridge et Hybride.
- Différences entre Reflex Pro et Grand Public.
- Les formats et les tailles de capteurs : APS-C / DX / FX / 4 : 3.
- Les bases de la photo (diaphragme, vitesse, sensibilité, processeur).
- Principales caractéristiques des objectifs interchangeables et leurs usages (focales, ouverture, stabilisation).
- Les principaux réglages (molette PASM, modes Auto, modes guidés).
- Les fonctions avancées (Rafale, Bracketing, 3D, HDR, Effets).
- Les formats de fichiers et leurs usages (JPEG, RAW, NEF etc).
- La transmission d'images sans fil et la télécommande des reflex.
- Les fonctions de retouche d'image intégrées aux reflex.
- La vidéo HD avec un reflex.
- L'offre logicielle qui accompagne les produits.
- Le partage des photos et des vidéos (Picasa, PMB, ViewNX).
- Les principaux accessoires à conseiller au client.
- Présentation et argumentation des boîtiers reflex.
- Entretenir sa veille technologique autour des reflex.
- Conclusion et tour de table.



## INFORMATION DIVERS

Tarif sur demande, Délais d'accès 1 mois.

Contact : V. DUPAYAGE : P : 06.24.63.47.90

Accessibilité handicapée.

Formation en présentiel ou distanciel avec contenu power-point, vidéos.

Pas de prérequis, Mise à jour 01/01/2026.

Test d'évaluation individuel en fin de journée avec suivi à 3 mois.

Taux de satisfaction sur 2025 : 4,72/5 selon questionnaire d'évaluation individuel.