Prowadzenie sesji

Praktyczny przewodnik od pierwszej rozmowy do oddania zdjęć

Rozmowa • plan • kierowanie • komfort • dostawa



Mapa sesji



1. Rozmowa —
poznaj cel i oczekiwania.

2. Propozycja —
ustal zakres, cenę i termin.

3. Przygotowanie —
potwierdź osoby, miejsce i plan.

4. Sesja —
prowadź spokojnie, dawaj jasne wskazówki.

5. Wybór —
przypomnij kryteria i kolejność.

6. Dostawa —
wyjaśnij galerię i kolejny krok.

Na każdym etapie powiedz, co wydarzy się dalej.

Pierwsza rozmowa: cel i oczekiwania



- Zapytaj o cel: do czego mają służyć zdjęcia?
- Kto będzie fotografowany i kto wybierze kadry?
- Jaki klimat, miejsce i termin wchodzą w grę?
- Co ma być łatwe, a co budzi niepewność?

Przykład: „Które zdjęcie z dotychczasowych najbardziej Ci odpowiada — i dlaczego?”

Zapisz słowa klienta. Nie dopowiadaj stylu za niego.

Pierwsza rozmowa:
słuchaj i podsumuj



1.

Wysłuchaj bez przerywania.

2.

Powtórz najważniejszy cel własnymi słowami.

3.

Zapytaj, czy dobrze rozumiesz.

> **Jeśli dobrze rozumiem: najważniejsze są [cel], [klimat] i [zastosowanie zdjęć]? Co dodać lub zmienić?**

Po potwierdzeniu przejdź do zakresu i następnego kroku.

Pierwsza rozmowa: granice zakresu

Nie każde oczekiwanie mieści się w wybranej usłudze.

Doprecyzuj rezultat. Powiedz, co możesz wykonać. Zaproponuj wariant albo inne rozwiązanie.





„Mogę przygotować [wariant A] w ustalonym zakresie. Jeśli potrzebujesz [wariant B], omówmy osobny plan.”

Nie obiecuj efektu, którego nie kontrolujesz.

Ustal zmianę zakresu przed rozpoczęciem pracy.



Propozycja: pokaż opcje

Przy każdej opcji podaj cenę, termin i rezultat.
Zaproponuj tylko pakiety, które naprawdę realizujesz.

Pakiet podstawowy

[czas] · [liczba zdjęć] · [miejsce]

Pakiet rozszerzony

[czas] · [liczba zdjęć] · [miejsce]

Pakiet indywidualny

[zakres ustalony po rozmowie]

Który zakres najlepiej pasuje do Twojego celu?

Propozycja: wartość i termin

W cenie: [czas sesji], [liczba gotowych zdjęć], [lokalizacja].

_____

Galeria będzie gotowa do [data].

_____

Poza zakresem: [element, jeśli dotyczy].

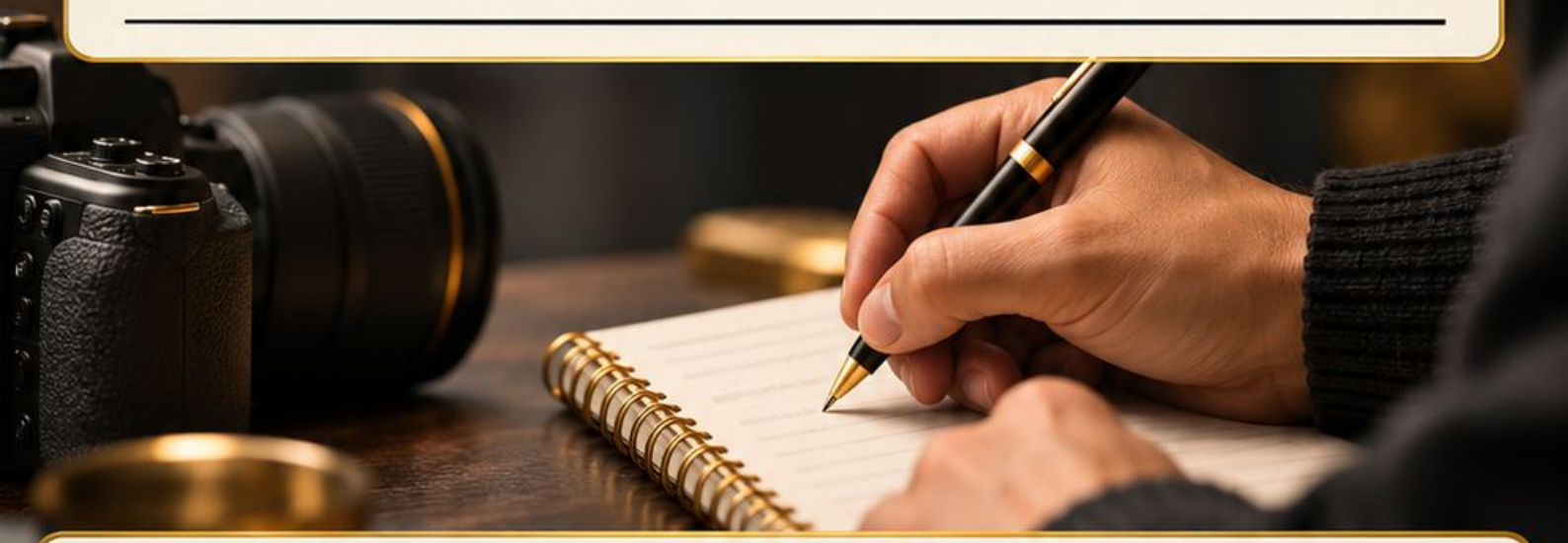
_____

Dodatkowy koszt: [co i kiedy, jeśli dotyczy].

_____

Zamiast „premium obróbka” opisz konkretnie, co obejmuje retusz.

_____



Przed wysłaniem sprawdź: co, ile, gdzie, kiedy i za ile.

☐ co ☐ ile ☐ gdzie ☐ kiedy ☐ za ile

Odpowiedz na wątpliwość bez nacisku

1. 

Zatrzymaj się. Zapytaj, czego brakuje do decyzji.

2. 

Odpowiedz na wskazane pytanie; nie obniżaj ceny odruchowo.

„Czy pomogłoby Ci porównanie zakresu, terminu albo liczby ujęć?”

3. 

Jeśli klient potrzebuje czasu, podsumuj propozycję i poczekaj.

4. 

Wróć do kontaktu tylko w uzgodnionym terminie.

Briefing klienta



Cel zdjęć:

Osoby i rola każdej osoby:

Miejsce, strój, kolorystyka:

Klimat lub przykłady:

Preferencje i granice:

Najważniejszy kadr:

Potwierdź odpowiedzi przed sesją.

Organizacja sesji



- **Tydzień przed:** potwierdź termin, adres, uczestników i plan B.
- **Dzień przed:** sprawdź trasę, prognozę, zasilanie i karty pamięci.
- **Przed wyjściem:** wyślij krótkie potwierdzenie i numer kontaktowy.

Plan A: [miejsce]. **Plan B:** [miejsce lub krótszy wariant].

Zostaw bufor na dojazd i zmianę ustawienia.

Wyrównaj oczekiwania



Portret: uzgodnij główny cel i preferowany styl rozmowy.



Para: zapytaj obie osoby, co chcą zapamiętać.



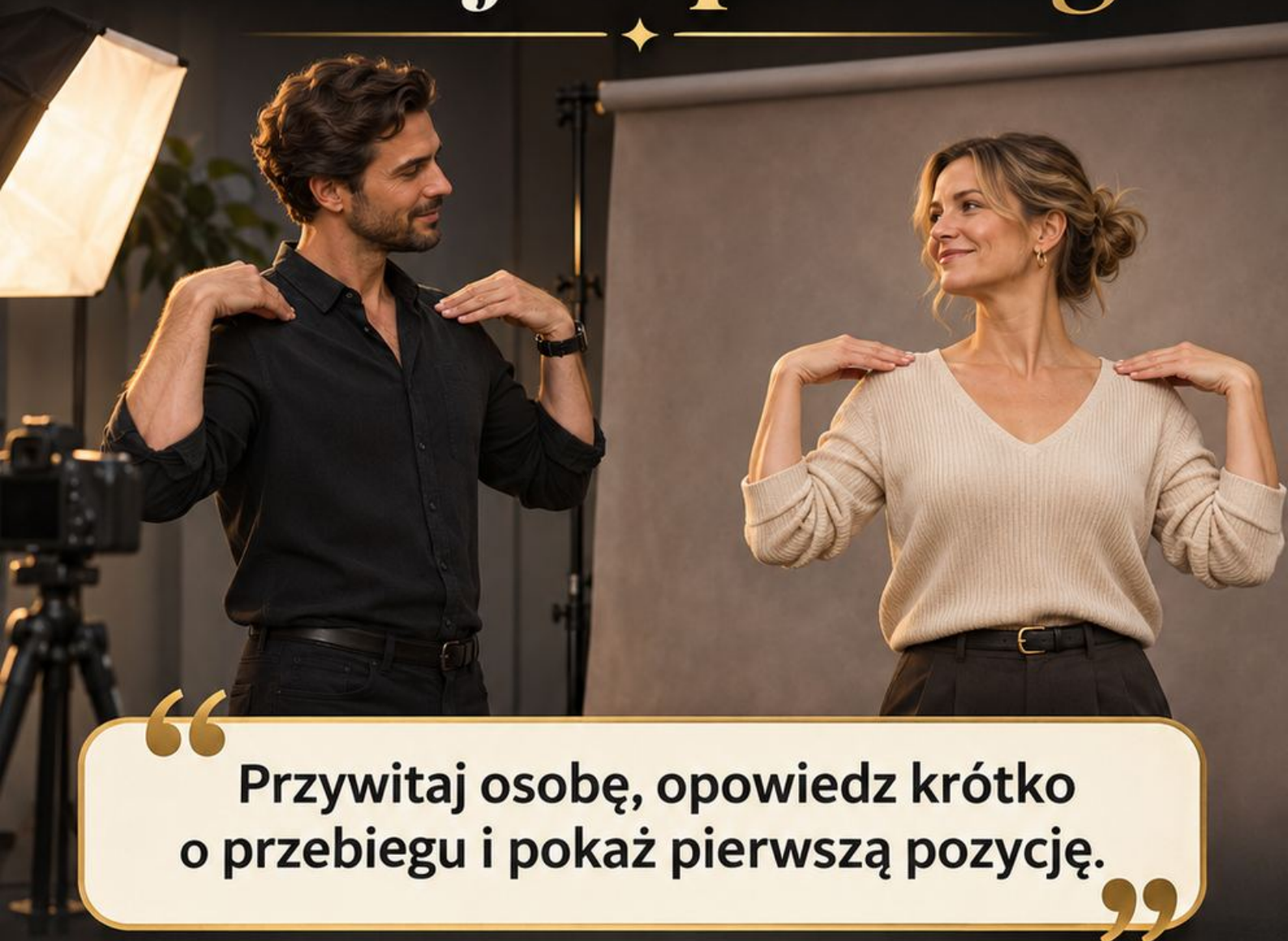
Rodzina: wyznacz kontakt, ale wysłuchaj każdego uczestnika.



Model: omów zakres, przerwy i granice pozowania.

Powiedz wszystkim, ile potrwa sesja i co wydarzy się po niej.

Zacznij od prostego



> Przywitaj osobę, opowiedz krótko o przebiegu i pokaż pierwszą pozycję.

Zacznij od spokojnych ujęć.
Dopiero potem dodawaj warianty.

Zrobimy kilka prostych kadrów, zobaczymy pierwsze ujęcie i zdecydujemy, co dalej.

Nie oceniaj ciała. Opisuj ruch i ustawienie.
Na początku częściej pytaj o komfort.

Mikroinstrukcje

Dawaj jedną wskazówkę naraz. Poczekaj na reakcję.



Barki:

„Opuść je odrobinę.”
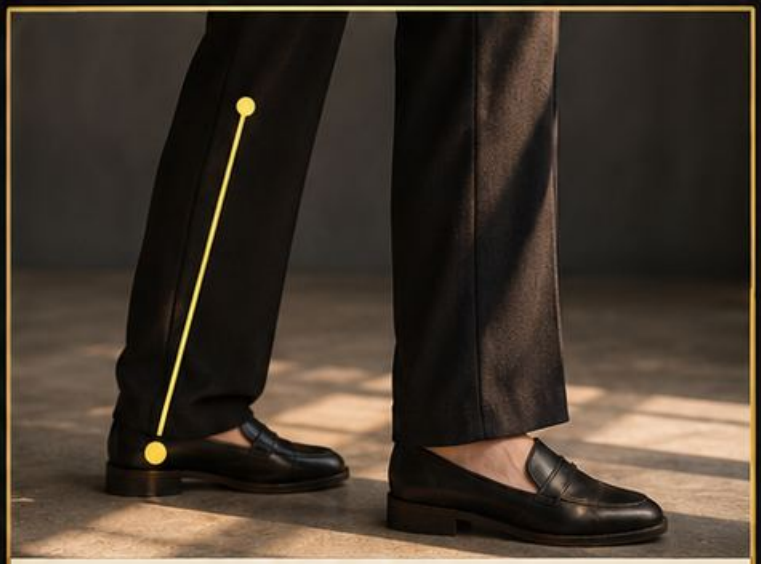


Dłonie:

„Rozluźnij palce i oprzyj dłoń tutaj.”



Wzrok:

„Spójrz w stronę okna.”



Ciężar:

„Przenieś go na tylną nogę.”

Jeśli ruch jest niewygodny, zaproponuj inną wersję.

Stwórz naturalny ruch

Sekwencja: idź trzy kroki → zatrzymaj się → odwróć wzrok → wróć wolniej.



Idź trzy kroki.



Zatrzymaj się.



Odwróć wzrok.



Wróć wolniej.

Daj osobie zadanie, nie sztywną pozę: popraw rękaw, podaj dłoń, spójrz na partnera.







Zostaw miejsce na ruch. Powtórz ujęcie bez pośpiechu.

Nie dotykaj ani nie poprawiaj garderoby bez zapytania.

Przejścia i przerwy

Przykład sesji 60-minutowej



0–10 min • rozmowa, rozgrzewka, pierwsze ujęcia

10–25 min • główny zestaw

25–40 min • warianty i detale

40–50 min • przerwa albo zmiana planu

50–60 min • ulubiony kadr i podsumowanie

Przesuń bloki, jeśli wymagają tego miejsce, tempo lub komfort.

Informacja zwrotna



Mów o kadrze i ruchu, nie o wyglądzie osoby.





Zamiast „świetnie”:
„Ten obrót daje spokojniejszy profil.”

Zamiast „źle”:
„Spróbujmy dłonie nieco niżej.”

Zapytaj: „Która wersja jest bliższa temu, czego szukasz?”

Połącz życzliwy komentarz z jasną wskazówką. Daj czas na reakcję.

Prowadzenie sesji

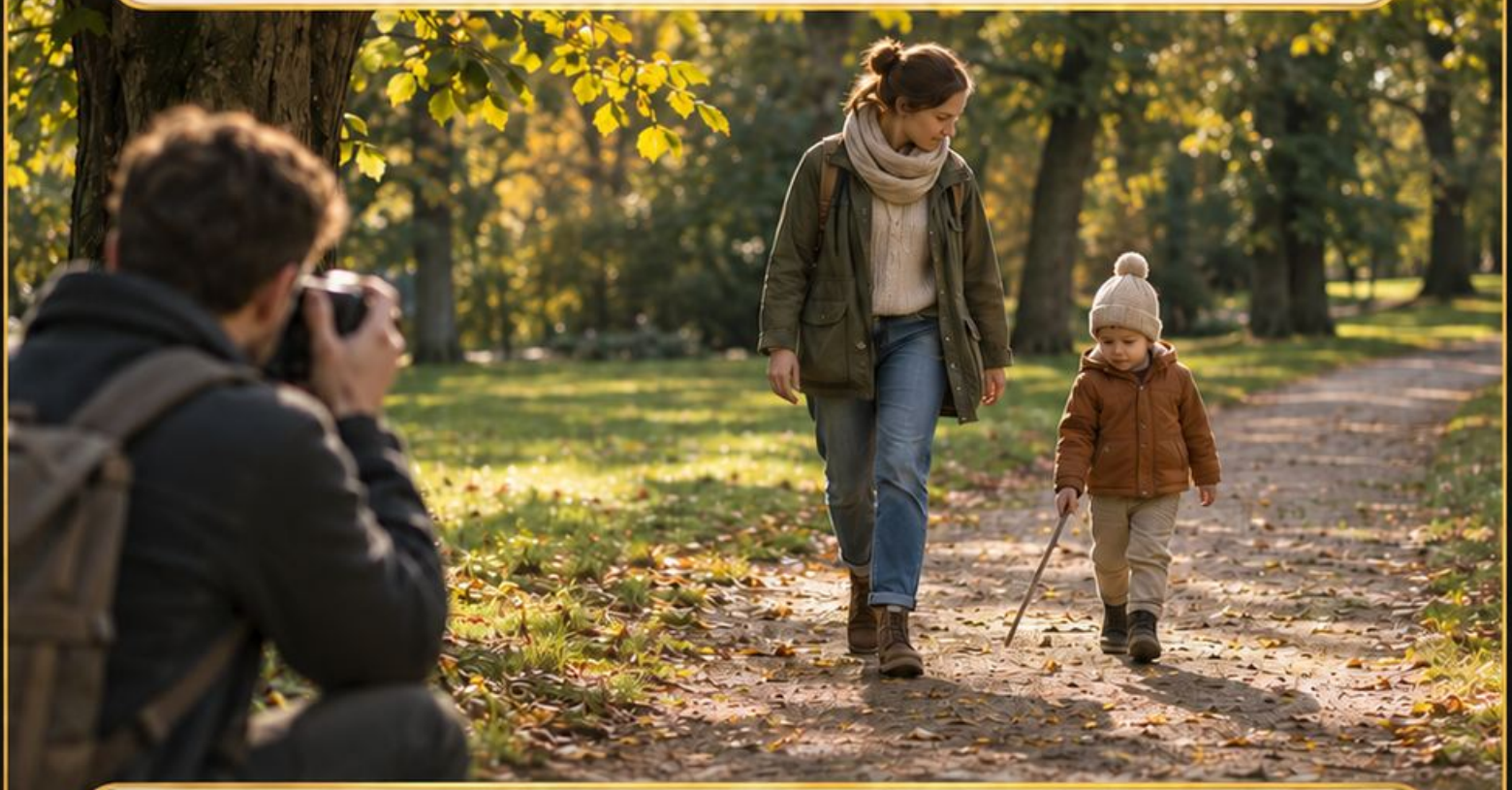


Klient nieśmiały

- Zaproponuj wybór: stać czy usiąść; patrzeć w obiektyw czy obok.
- Zademonstruj ruch na sobie. Zacznij od ujęć z większej odległości.
- „Możemy zacząć spokojnie. Wolisz tę pozycję czy inną?“
- Pokaż podgląd tylko wtedy, gdy osoba chce go zobaczyć.
- Tempo dopasuj do odpowiedzi, nie do listy kadrów.

Rodzina z dziećmi

Zacznij od wspólnego ruchu, potem zrób przerwę i spokojny portret.



Wolisz iść obok czy trzymać opiekuna za rękę?

Nie wymuszaj uśmiechu. Obserwuj relację i korzystaj z krótkich momentów.

Ustal z opiekunem, kiedy dziecko odpoczywa.

Preferencje i granice



Czy jest coś, czego wolisz nie pokazywać?

- Ustal, czy osoba woli instrukcje słowne, czy demonstrację.
- Zanim poprawisz pozę lub ubranie, zapytaj o zgodę.
- Zaplanuj przerwy i prosty sygnał „stop”.
- Ustal osobno preferencje dotyczące publikacji zdjęć.

Notuj tylko informacje potrzebne do przygotowania.

Prowadzenie sesji

Opóźnienie



1. Zapytaj o nową godzinę przyjazdu.
2. Sprawdź, które ujęcia są najważniejsze.
3. Wspólnie wybierz: krótszy plan czy nowy termin.

- krótszy plan
- nowy termin

„Dziękuję za informację. O której realnie dotrzesz? Ustalimy, co zdążymy zrobić."

Bez obwiniania. Zaktualizuj wybór, czas i oczekiwania.

PRZEWODNIK PO

PROWADZENIU SESJI FOTOGRAFICZNEJ

Pogoda i miejsce

Plan A: plener, [miejsce].

Plan B: wnętrze, [miejsce].

Sprawdź dojazd, dostępność wnętrza i sposób zmiany lokalizacji.

Gdy pogoda się zmienia, przedstaw dostępne opcje i wspólnie wybierzcie wariant.

Bezpieczeństwo osób i sprzętu ma pierwszeństwo. Przy ryzyku wybierz wnętrze lub przełóż sesję.

Potwierdź zmianę przed wyjazdem.

Prowadzenie sesji

Poprowadź selekcję

Ustal sposób wyboru zgodny z ofertą:
galeria próbna, wybór klienta lub Twoja selekcja.



Przeglądaj w trzech krokach: ostrość → wyraz → różnorodność.

Ostrość → Wyraz → Różnorodność

Łącz kadry szerokie, bliskie i detale; usuwaj niemal identyczne dublety.

Nie obiecuj plików poza uzgodnionym zakresem.

Galeria i dalszy kontakt



- [x] Sprawdź liczbę zdjęć.
- [x] Zweryfikuj kolejność.
- [x] Skontroluj kolory.
- [x] Przetestuj działanie linku.

Wiadomość do klienta:

„Galeria jest gotowa: [link]. Zawiera [liczba] zdjęć. Instrukcja pobierania: [kroki].”

Podaj termin dostępu tylko wtedy, gdy został ustalony.

Rozdziel informację o usłudze od oferty handlowej; przed marketingiem bezpośrednim sprawdź wymóg zgody i sprzeciwu [1][2].

Zapytaj o opinię, jeśli klient chce ją przekazać.

Źródła i nota użytkowa

1 [1] Prawo komunikacji elektronicznej, art. 398. Oficjalny tekst: ELI, eli.gov.pl.

2 [2] RODO, rozporządzenie (UE) 2016/679, art. 7 i 21. Tekst polski: EUR-Lex.

Nota użytkowa

Używaj przykładów jako punktów wyjścia. Dopasuj je do celu i ustalonego zakresu.

Sprawdź aktualne przepisy przed działaniem. Materiał nie zastępuje indywidualnej porady prawnej.