

HOME STAGING

PROGRAMME DE LA FORMATION

1/ Les techniques du home staging

- Présentation du concept et objectifs
- Le métier de home stager et ses techniques
- Savoir aménager les biens vides
- Le maintien de la mise en valeur
- Rôle et importance des accessoires
- Monter son stock d'accessoires
- Études de cas

2/ Les aspects financiers et commerciaux

- Les différents types de prestations
- La psychologie de l'acquéreur
- Le client
- Les différents partenaires
- Les outils de prospection

3/ Analyse et estimation du bien

- Les techniques photographiques
- Le contrat de service
- De l'audit à la réalisation
- Simulation d'une prestation de conseil
- Elaboration d'un compte rendu d'analyse
- Estimation et rédaction du devis client

4/ Préparer sa communication

- Présentation du matériel et photos d'avant
- Optimisation de l'emplacement du mobilier
- Mise en place des accessoires
- Comment terminer la prestation et se faire payer par le client
- Photos après correction et débriefing

*Horaires indicatifs

HORAIRES



32h sur 4 jours
9h-13h / 14h-18h*

LIEU



MYHOMEDESIGN
28 rue du sentier
75002 Paris



MATERIEL

Une liste de
fournitures vous
sera indiquée dans
votre convocation



EFFECTIF

10 personnes
maximum par
session

A QUI S'ADRESSE LA FORMATION ?

- Personne en reconversion professionnelle dans le monde de la décoration ou du home staging
- Salarié recherchant un complément de revenus.
- Retraité souhaitant entamer une seconde vie professionnelle.

Prérequis

Cette formation concerne toute personne intéressée par la valorisation de biens immobiliers. Elle requiert les aptitudes et les goûts suivants :

- Une sensibilité à l'aménagement intérieur et à la décoration
- De l'intérêt pour le monde de l'immobilier
- Quelques connaissances en bureautique (Word, Excel...)
- Des aptitudes commerciales sont recommandées
- Le sens de l'organisation
- Une sensibilité à l'aménagement intérieur

Niveau

Fondamentaux

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Apprendre les bases en décoration d'intérieur pour une valorisation réussie
- Découvrir les spécificités liées au bien immobilier et à ses particularités
- Pratiquer toutes les prestations : du simple conseil en passant par l'analyse du bien jusqu'à sa valorisation complète
- Appréhender les dimensions psychologiques et commerciales
- Maîtriser les aspects financiers

LES POINTS FORTS DE LA FORMATION

- De nombreux avant/après permettant d'aborder la quasi-totalité des problématiques du marché.
- Mise à disposition de tous les documents administratifs nécessaires à votre lancement d'activité.