

DEROULE DE LA FORMATION

1/ SEMAINE

➤ **Formation Home Staging -4 jours**

Vous apprendrez toutes les techniques du Home Staging, les aspects financiers et commerciaux.

2 jours de pratique en Home Staging vous permettront de mettre en exécution la partie théorique.

2/ SEMAINE

➤ **Formation Création d'entreprise - 3 jours**

Vous découvrirez le statut d'autoentrepreneur et microentreprise avec ses avantages et ses contraintes.

Vous repartirez avec les clés en main pour monter votre projet personnel.

➤ **Formation Réseaux Sociaux - 1 jour**

Vous apprendrez les différentes spécificités des réseaux sociaux et vous établirez votre présence en ligne.

HORAIRES



232h sur 29 jours
9h-13h / 14h-18h*

LIEU



MYHOMEDESIGN
28 rue du sentier
75002 Paris

MATERIEL



Une liste de
fournitures
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.
- Personne souhaitant monter un projet de chambre d'hôtes ou de rénovation d'un bien

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
- Connaissance du pack office (Word) avec une navigation sur internet de façon fluide.
- Des aptitudes commerciales sont recommandées
- Le sens de l'organisation
- Une sensibilité à l'aménagement intérieur
- Une connaissance de l'utilisation de Facebook (même à titre personnel)

Niveau

Fondamentaux

LE PROGRAMME DE LA FORMATION HOME STAGING

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

Les objectifs de la formation Home Staging

- Apprendre les bases en décoration intérieure 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 psychologique et commerciale
- Maîtriser les aspects financiers

Les points forts de la formation Home Staging

- De nombreux avant/après permettant d'aborder la quasi totalité des problématiques du marché.
- Tous les documents administratifs nécessaires pour se lancer son activité

INSTITUT MHD

MyHomeDesign 28, rue du Sentier - Paris 2ème – Tél. : 01 84 17 10 50

formation@myhomedesign.fr - www.institut-mhd.fr

RSC Paris 503 769 218 - SARL au capital de 3000 €- Numéro agrément 11755274275

LE PROGRAMME DE LA FORMATION CREATION MICRO-ENTREPRISE

1/ Définir clairement son projet

- Définir l'objectif objectif et savoir identifier sa cible
- Identifier ses forces et ses faiblesses
- Les statuts juridiques

2/ Monter son projet

- Analyser son marché et se positionner
- Calculer, évaluer ses futurs tarifs
- Quelle stratégie
- Le business plan simplifié
- Les documents nécessaires

3/ Gérer son entreprise

- Préparer son installation
- S'inscrire et déclarer en ligne
- Organiser sa gestion (commerciale, comptable et administrative)
- La démarche commerciale
- Savoir faire évoluer son entreprise

4/ Préparer sa communication

- Identifier les canaux de communication adaptés à son offre, à sa cible
- Vérifier, déposer un nom de marque
- Affirmer sa présence sur le web (nom de domaine, référencement, médias sociaux)

Les objectifs de la formation Création Micro-Entreprise

- Identifier le statut d'auto-entrepreneur ou de la microentreprise et ses contraintes
- Préparer son début d'activité

Les points forts de la formation Création Micro-Entreprise

- Les apports d'expérience de chaque participant sont mis en valeur et enrichissent les projets par des analyses critiques et constructives du projet
- Les exposés mettent en avant des méthodes et des outils directement utilisables

LE PROGRAMME DE LA FORMATION RESEAUX SOCIAUX

1/ Spécificités des réseaux sociaux

- Les plus répandus, les professionnels, les centrés sur l'image
- Les réseaux spécialisés

2/ Établir sa présence en ligne

- Stratégie de présence type pour un décorateur et un home stager
- Identifier les influenceurs dans votre secteur
- Augmenter votre visibilité
- Travail sur votre contenu et choix des visuels
- Proposition d'un calendrier éditorial type
- Créer une veille e-reputation avec Google Alert

3/ Ateliers pratiques

- Création de profils sur les réseaux sociaux
- Définir un plan d'animation de la page adapté à la cible
- Recruter des fans
- Suivre les indicateurs
- Règles à respecter dans les échanges conversationnels
- Imaginer vos premiers posts

Les objectifs de la formation Réseaux Sociaux

- Être capable de gérer et de programmer ses contenus online
- Connaître et maîtriser les réseaux sociaux professionnels pertinents

Les points forts de la formation Réseaux Sociaux

- Des ateliers de création de profils encadrés
- Tous les réseaux sociaux spécialisés passés en revue