



Notre savoir pédagogique et nos compétences techniques à votre service

## **FORMATION *HOME STAGER***

**Durée : 2 Jours**

**Présentation :** Le home staging est une mise en valeur de bien immobilier. Le patrimoine est valorisé et mis en scène (Propreté, rangement, espace et lumière ; Une ambiance harmonieuse, agréable et dépersonnalisée). Les points forts sont soulignés et tout est mis en place pour permettre au visiteur d'investir le lieu et de s'y projeter. Cette formation met en application les principes de décoration spécifique au home staging. Elle permet également de comprendre l'approche clientèle et facilite l'installation du futur home stager. Le module « partenaire immobilier » permet de former les particuliers à la vente de leur bien immobilier.

**Publics :** Tout public

**Les Objectifs :** Conseils et prise en charge de la modification d'un bien immobilier en vue d'une vente facile, rapide et au meilleur prix par le particulier ou l'agence immobilière.

### ***Programme Détaillé du Stage : HOME STAGER : 2 Jours***

#### **1- LES SPECIFICITES DU HOME STAGING (1<sup>er</sup> jour de 9h à 17h )**

##### **COURS 1 - LE HOME STAGING, un métier complet et passionnant !**

Vous trouverez les éléments qui vous permettront de comprendre le fondement du home staging et son impact dans la vente d'un bien immobilier, appuyés par des statistiques.

Nous vous proposerons une définition de ce qu'est le métier du home stager, un métier bien plus complet que vous pourriez vous l'imaginer. Exercices pratiques.

##### **COURS 2 - HOME STAGING : les principes de base à intégrer**

Les 6 points de mise en valeur d'un bien immobilier. Exercices pratiques.

##### **COURS 3 - DES COULEURS ET DES ESPACES : principes de base**

Ce cours vous donnera toutes les bases de la décoration. Vous y trouverez les principes sur les couleurs et matières liées au home staging, puis l'aménagement de l'espace et enfin l'éclairage et les accessoires. Exercices pratiques.

##### **COURS 4- LES OBJETS D'ORNEMENT**

Aide à la préparation d'un guide d'achat et différentes options de prêt ou de vente des objets décoratifs confiés au client. Nous vous remettons un listing avec un référencement nationale des magasins, objets et tarifs pour votre installation. Exercices pratiques.

##### **COURS 5- LE TRIO : propriétaire / home-stager / agent immobilier**

Tous les éléments liés à la prise de contact et à la vente de vos services. Comment expliquer votre activité. Détailler votre prestation auprès du propriétaire. Quelle est la démarche du visiteur ? Votre collaboration avec les agences immobilières. Exercices pratiques.

## **AJP Formation & Conseil**

[www.ajp-formation.com](http://www.ajp-formation.com) - Tel / Fax : 04 91 73 76 10

Immatriculation : 444 064 638 000 26 RCS Marseille - Code NAF : 742C

N° Agrément O.F : 93131101113 SARL au capital de 7800 Euros - N° TVA intracom : FR00 444064638



Notre savoir pédagogique et nos compétences techniques à votre service

## **COURS 6- LE STRESS DU PROPRIETAIRE : comment aborder le principe de dépersonnalisation et faire accepter la séparation du bien ?**

Une notion rarement abordée en home staging

## **COURS 7- ANALYSE DES LIEUX, DEVIS ET FACTURE - CHOIX DES PRESTATAIRES**

Grille d'analyse de visite et Grille client et leur utilisation. Effectuer un devis et une facture, explication de certains éléments commerciaux et juridiques. Nous vous remettons un document "facture et devis" prêt à l'emploi... Aide à la préparation d'une liste de prestataires, leur identification et leur gestion. Exercices pratiques.

## **COURS 8- VOTRE INSTALLATION PROFESSIONNELLE**

Éléments juridiques pour une installation rapide et efficace. Quelle structure choisir ? Exercices pratiques.

### **2- HOME STAGING EN DIRECT CHEZ CLIENTS (2ieme Jour 9h30 à 17h00)**

#### **Le home staging vu en direct chez plusieurs clients :**

Une prestation de conseil est assurée par les soins du groupe.

Deux à trois visites sont prévues de façon à appréhender des lieux et problématiques différents.

Chaque fois, en plus des conseils donnés au client, nous faisons la valorisation d'une pièce de façon à appliquer les concepts déco et home staging vu au cours de la journée précédente.

Ainsi sur cette seule journée le relationnel client et les bases du home staging sont appréhendés directement. Un débriefing est prévu pendant l'heure du repas et en fin de journée.

#### **DOCUMENTS PRETS A L'EMPLOI INCLUS DANS LA FORMATION**

- 1 contrat juridique spécifique aux particuliers
- 1 contrat juridique spécifique aux agences
- 1 facture vierge sous excel
- 1 grille visite (servant également de devis pour vos clients)
- 1 guide de démarrage comprenant :
  - 1 checkliste avant rdv,
  - 1 checkliste objets à prévoir pendant les rdv,
  - 1 checkliste objets à prévoir dans la voiture,
  - 1 checkliste actions à faire pendant les rdv,
  - 1 checkliste action à faire pendant la visite détaillée,
  - 1 checkliste conclusion du rdv.
- 4 argumentaires téléphoniques types
- 1 grille de prospection téléphonique
- 1 liste de tarifs indicatifs de chantiers divers (peinture, enduit ect)
- 1 base de données objets
- 1 documentation à votre nom sous pdf prête à imprimée pour démarcher les agences (à demander)
- 1 documentation à votre nom sous pdf prête à imprimée pour démarcher les particuliers (à demander)
- 1 carte de visite à votre nom sous pdf prête à imprimée

#### **• NOUS RESTONS EN SUIVI PENDANT UN AN AFIN DE REpondre A VOS QUESTIONS PENDANT VOTRE INSTALLATION**

#### **• VOUS CONTINUEZ A VOUS FORMER GRACE AU BLOG de Evidence Home**

<http://leblogduhomestaging.unblog.fr/>

### **AJP Formation & Conseil**

www.ajp-formation.com - Tel / Fax : 04 91 73 76 10

Immatriculation : 444 064 638 000 26 RCS Marseille- Code NAF : 742C

N° Agrément O.F : 93131101113 SARL au capital de 7800 Euros - N° TVA intracom : FR00 444064638