



Homestaging Académie

Devenir HOME STAGER

Pour qui ?

Formation dédiée aux :

- décorateur.ices qui souhaitent compléter leur activité par le Home staging.
- personnes qui sont en reconversion et souhaitent apprendre un nouveau métier : le home staging.

Pré requis :

Pas de connaissance préalable requise mais une affinité avec le domaine de la déco, de l'habitat et de l'agencement est nécessaire.

Ne pas être effrayé par l'aspect commercial du métier.

Objectif opérationnel :

A la fin de la formation vous serez capable de :

- Présenter, argumenter vendre vos prestations de home staging à vos prospects grâce à des mises en situation.
- Guider vos clients dans la préparation de leur bien grâce à la méthode de l'audit pièce par pièce.
- Rédiger des devis et maîtriser tous les outils administratifs du métier.
- Maîtriser et appliquer toutes les bases de la décoration et des techniques commerciales du métier.

Mon objectif :

Que vous réussissiez votre lancement et le développement de votre activité de home staging.

Vous permettre de vous lancer dans l'activité de Home staging en ayant toutes les connaissances nécessaires pour :






- ne pas perdre de temps
- vous sentir légitime
- réussir rapidement dans le métier
- bien gérer votre activité.

Moyens pédagogiques :










- 15 heures de cours en vidéos présentées par Christine CEBRON Home stager depuis 2011
- 17 modules d'apprentissage
- 60 supports à télécharger
- De nombreux workbooks, E-books, fiches pratiques

Ce que vous allez apprendre :
Sur 2 semaines, selon votre rythme :

Semaine 1 : programme niveau 1 (également adapté aux professionnels de l'immobilier)

-  Les fondements et les étapes du HOME STAGING
-  La stratégie et le discours commercial avec mises en situation
-  Définir ses prestations et ses tarifs
-  Organiser un Audit : fiches méthode et état des lieux par pièce Exemples
-  de réalisations

Semaine 2 : programme niveau 2 (pour pratiquer le métier)

-  La décoration adaptée au Home staging : fiches pratiques pour savoir choisir les couleurs, les matériaux, les styles, l'éclairage et savoir agencer les espaces
-  S'adapter aux différents types de biens, comprendre leurs spécificités
-  Les travaux, quand, combien ?
-  Organiser ses mises en scène pièce par pièce : shopping lists
-  Module 13 : Bien vendre ses prestations
-  Devenir home stager, ce qu'il faut savoir
-  Gérer son entreprise, ses budgets
-  Cas pratique
-  Fin du programme et présentation du réseau HSDF

Les parties suivantes sont inédites sur le marché :

- **ARGUMENTATION COMMERCIALE**
- **LA DÉCORATION ADAPTÉE AU HOME STAGING**

Vous serez alors incollable dans votre argumentaire pour que vos clients comprennent pourquoi il faut **VALORISER LEUR BIEN**.
Vous pourrez alors les aider à **VENDRE PLUS VITE ET AU MEILLEUR PRIX !**

Ce que vous allez apprendre et pouvoir mettre en place grâce à HOMESTAGING ACADEMIE :

17 modules de formation, qui abordent TOUTE la technique du métier, la méthode commerciale, les bases de la décoration adaptée au home staging, les problématiques de la gestion de votre activité.

Semaine 1 : Mieux vendre grâce au Home staging

Module 1 : Les fondements HOME STAGING

- ✓ Connaitre l'origine et l'historique du home staging
- ✓ En quoi le Home staging est une Méthode marketing ?
- ✓ Quels sont les objectifs et quels résultats obtient-on ?
- ✓ Bien comprendre la différence entre home staging , décoration et rénovation

Module 2 : Les étapes de la méthode

- ✓ Connaitre toutes les étapes de la méthode : des actions de désencombrement à la prise de photos
- ✓ E-book sur la prise de photos avant/ après

Module 3 : La stratégie commerciale

- ✓ Comprendre l'importance de la psychologie client Savoir
- ✓ identifier les prospects et les prescripteurs Comment
- ✓ construire son argumentation commerciale

Module 4 : Répondre aux objections

- ✓ Comprendre le processus de vente pour bien s'y préparer
- ✓ Apprendre à répondre aux objections : entraînement et exercice
- ✓ pratique Apprendre à conclure sur une objection

Module 5 : Les prestations et tarifs du home staging

- ✓ Apprendre à définir ses prestations
- ✓ Comment définir ses tarifs ?

Module 6 : Organiser un Audit

- ✓ Comprendre à quoi sert l'audit et comment le
- ✓ réaliser Connaitre les différents types d'audit
- ✓ Fiches pratiques d'audit pièce par pièce

Module 7 : Exemples de réalisations

- ✓ Découvrir de nombreux exemples de réalisations de mises en scène pour particuliers, promoteurs, marchands de biens et comprendre les spécificités.

Module 8 : Fin du programme niveau 1

- ✓ Bravo à vous pour cette 1ère partie du programme
- ✓ QCM de la partie 1 du programme et proposition de rdv personnalisé

Semaine 2 : Apprendre et pratiquer le métier

Module 9 : Introduction au programme et vidéos de présentation

Module 10 : Apprendre la décoration adaptée au Home staging

- ✓ Comprendre les couleurs, comment créer des harmonies, comment
- ✓ choisir les couleurs selon différents critères
- ✓ Choisir les éclairages et les matériaux
- ✓ Connaître les différents styles
- ✓ Savoir gérer les espaces
- ✓ E-book sur les bases de la décoration adaptée au Home staging

Module 11 : S'adapter aux différents types de biens

- ✓ Comprendre les spécificités biens vides ou meublés
- ✓ Les spécificités appartements ou maisons
- ✓ Les spécificités promoteurs et marchands de biens
- ✓ Les spécificités de la location meublée

Module 12 : Organiser ses mises en scène

- ✓ Qu'est-ce qu'une mise en scène ?
- ✓ Réaliser l'audit : complément d'information du Niveau 1 avec fiches pratiques
- ✓ Etudier chaque pièce pour réaliser les mises en scène avec shopping lists par pièce
- ✓ Préparer son matériel et organiser la logistique

Module 13 : Bien vendre ses prestations

- ✓ Apprendre les principales méthodes commerciales pour écrire son
- ✓ argumentation
- ✓ Analyser et définir ses cibles clients (ses personas) avec workbook d'aide
- ✓ S'entraîner à répondre aux objections des agents immobiliers : exercice pratique
- ✓ S'entraîner à écrire son PITCH de présentation : exercice pratique

Module 14 : Devenir home stager, ce qu'il faut savoir

- ✓ Connaître les pré requis pour devenir Home stager
- ✓ Comprendre comment l'on devient ENTREPRENEUR.E
- ✓ Connaître les difficultés du métier et tous ses avantages
- ✓ Réaliser le QUIZ : LE HOME STAGING EST IL UN METIER POUR MOI ?

Module 15 : Gérer son budget et son entreprise

- ✓ Savoir calculer son budget pour démarrer
- ✓ Connaître les grands principes de la communication et du réseautage
- ✓ Quel statut et type d'entreprise choisir ?

Module 16 : Cas pratique

Module 17 : Fin du programme

- ✓ Bravo à vous
- ✓ Présentation du réseau d'expert.es HOMESTAGING DECO FRANCE
- ✓ QUIZ de fin de programme et proposition de rdv personnalisé