



programme de la formation au home staging



1- Le concept du Home Staging

-Définition et actualité

2 - Les 6 principes du Home staging :

-Dépersonnaliser et Désencombrer
-Réparer et Ranger
-Réaménager et Harmoniser

3 – Convaincre le Vendeur

-La psychologie du vendeur (les différents types de clients), faire accepter la dépersonnalisation et faire accepter la vente
-Votre relation avec le vendeur, le convaincre de l'intérêt du HS.
-La psychologie de l'acheteur.

4 - Le Home Staging n'est pas de la décoration...

-Neutraliser
-Moderniser
-Prendre appui sur l'existant.
-Le stockage
-La location / vente des objets de déco

5 - Créer le fameux « coup de cœur » qui déclenchera la vente

-Les étapes d'un projet de Home Staging :
-L'évaluation : Conseils pour passer au crible la maison.
-La valorisation : Méthode.
-La préparation aux visites : le coaching du vendeur !

6 - Les différentes prestations de Home Staging, de l'audit à la valorisation.

-Bâtir sa proposition commerciale.
-Comment se faire payer ? Quand et par qui ?
-Les limites du Home staging
-Les photos du bien valorisé

7 - Communiquer sur votre nouvelle activité.

-Qui démarcher ? Comment ? Avec quels documents ?
-Faites parler de vous !

8 - Vos besoins pour démarrer:

-Objets (déco, outils, ménage)
-Documentation, Votre carnet d'adresses utiles

9 – EXERCICE PRATIQUE : « Mise en situation réelle » dans un bien en vente :

- Visite d'évaluation chez un client.
- Rédaction commune du dossier d'analyse.
- Rédaction commune d'un devis.
- Rédaction commune d'un calendrier à mettre en place pour l'intervention de valorisation.