

PROGRAMME DE FORMATION EN PRESENTIEL

Techniques de Home Staging : aider vos clients à valoriser leur bien immobilier

Article L. 6353-1 du code du travail : « Les actions de formation professionnelle sont réalisées conformément à un programme préétabli qui, en fonction d'objectifs déterminés, précise le niveau de connaissances préalables requis pour suivre la formation, les moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement mis en œuvre ainsi que les moyens permettant de suivre son exécution et d'en apprécier les résultats... »

INTITULE	« Techniques de Home Staging : aider vos clients à valoriser leur bien immobilier »
PUBLIC VISE	Agents Immobiliers – Directeurs d’Agences Immobilières – Directeurs Commerciaux Immobiliers - Négociateurs Immobiliers – Agents Commerciaux Immobiliers
PRE REQUIS	Connaissance du métier de la transaction immobilière et/ou de la gestion immobilière
OBJECTIFS	Connaître les techniques de base du Home Staging et de la décoration d’intérieur Etre capable guider les vendeurs et les bailleurs dans la valorisation de leur bien immobilier.
DUREE	2 jours (14h)
CONTENU	<p>JOUR 1</p> <ul style="list-style-type: none"> . Historique du Home staging . Qu’est-ce réellement le Home Staging . L’intérêt du Home Staging pour le professionnel de l’immobilier et le vendeur . Les techniques de bases en Home Staging . Les différents types de services pour vos clients . Composer avec un budget limité . La psychologie du Vendeur/Acheteur . La problématique de vente d’un bien vide . La bonne première impression.....90 secondes l’effet de primauté . Décoration (HOME STAGING) Relooking (Borderline & différence) . Exercices pratiques fin de journée <p>JOUR 2</p> <ul style="list-style-type: none"> . Les bases de la décoration d’intérieur . Créer l’ambiance « coup de cœur » dans un bien immobilier . Astuces pour agrandir une pièce ou une fenêtre . Donner une âme à une propriété . Comment mettre à profit l’existant ou le modifier . Les différents matériaux utilisés en Home staging . Les odeurs et la propreté (Astuces et compléments professionnels) . Comment bâtir un inventaire . Analyse d’un bien et Diagnostic . Préparation complète d’un audit . Travailler avec ou sans accessoires . Comprendre les problématiques d’un bien et comment y remédier (bien vide ou désuet) . Exercices pratiques fin de formation
MOYENS ET METHODES PEDAGOGIQUES	Présentation orale ouverte aux questions des stagiaires. Projection d’un diaporama pour visualiser les apports théoriques et suivre le fil conducteur Exercices de mise en pratique. Remise d’un support numérique à l’issue de la formation à chaque stagiaire, synthétisant les apports théoriques de la formation.
MOYENS HUMAINS	Geneviève LORENZO est diplômée de l’école de Design et d’Arts appliqués de Paris. Elle a également une formation en Management et Marketing immobilier, en Valorisation Immobilière, ainsi qu’une formation de formateur. Fondatrice de MY CONCEPT DECO Cabinet d’architecture intérieur, Home staging, Feng shui depuis 2011, elle est également formatrice en Home Staging depuis 2008.

.../...



MOYENS TECHNIQUES	Diaporama sur ordinateur et rétroprojecteur fournis par l'organisme de formation. La formation peut se dérouler dans les locaux de la société cliente. Dans ce cas, le client s'engage à mettre à disposition une salle avec une prise électrique, un mur uniforme permettant la projection du diaporama et des tables et chaises en nombre suffisant pour chaque stagiaire et pour le formateur. La formation peut également se dérouler dans une salle louée par l'organisme de formation (avec frais supplémentaires) ; dans ce cas la salle de formation est adaptée au nombre de stagiaires inscrits avec tables et chaises en nombre suffisant et permettant la projection d'un diaporama. Afin de choisir une salle permettant l'accès à tous les stagiaires, toute personne à mobilité réduite doit impérativement être signalée auprès de l'organisme de formation dès l'inscription (coordonnées ci-dessous).
MODALITES D'EVALUATION	Fiche de présence à émarger par demi-journées de formation. Feedbacks du formateur et du groupe lors des phases de mise en pratique. Quiz permettant de valider les principaux apports théoriques à l'issue de la formation. Questionnaire d'évaluation sur le déroulement de l'action et les acquis de la formation.
ATTESTATION	Remise d'une attestation individuelle de formation à l'issue de l'action.
REGLEMENT	Un livret d'accueil comprenant le règlement intérieur de la formation est envoyé par mail à chaque stagiaire avant la formation.
ORGANISATION DE LA FORMATION	Formation : inter ou intra entreprise Dates, lieu et horaires : Nous consulter ou voir l'agenda des formations inter entreprises sur le site http://omyo.fr/agenda-formations-inter-entreprises Nombre de stagiaires : 4 minimum (pour les formations Inter entreprises) – 10 maximum
CONTACTS	OMYO – B36 – 41 rue de Cugnaux – 31300 Toulouse Sophie Gautier – sophie.gautier@omyo.fr - 06 63 08 09 40