

OBJECTIFS

- **Proposer** la mise en valeur du bien à vendre, appelée le Home Staging
- **Développer** une communication efficace dans ce contexte
- **Utiliser** le home staging au service de votre image

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Négociateurs et agents immobiliers

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 8 heures)

Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique
Quiz d'évaluation finale

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : **Consultant en mise en valeur immobilière**

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT

Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LES PRESTATIONS DE HOME STAGING

- Les différents types de prestation
- La réalisation de l'intervention étape par étape
- Le réseau professionnel nécessaire
- Internaliser ou externaliser ?

II - COMMENT SÉLECTIONNER LES BIENS LES PLUS EFFICACES

- Critères par logement
- Critères par types de vendeur
- Critères par valorisation

III - PRÉSENTER ET VENDRE LE HOME STAGING

- Le marketing du bien immobilier
- La hiérarchisation des besoins (Maslow)
- Les motivations (type SACOL)
- L'argumentation persuasive

IV - LA COMMUNICATION EN HOME STAGING

- Coaching Client en situation de stress
- Travailler avec les enfants et adolescents
- Réagir face aux situations particulières

V - DÉVELOPPER SON IMAGE DE PROFESSIONNEL

- Valoriser ces nouvelles compétences
- L'image : une composante essentielle de notre société
- Technique de prise de photos immobilières

VI - ACTION !

- Le « tour de l'agence »
- Le lancement commercial
- S'inscrire dans la durée