I.S.V.I
INSTITUT SUPÉRIEUR DE VALORISATION IMMOBILIÈRE

Formation en Home Staging

Programme de formation



Valoriser un bien immobilier

ISVI, un savant cocktail de passion et de dynamisme…

Référence : HS4/ Home Staging	Date : janv.2014	Version : 5.1

ISVI - Kokouna
Institut Supérieur de Valorisation Immobilière
Tél : 0(33) 1 58 53 50 07- Email : contact@isvi.fr - web : www.isvi-formations.com
SIRET : 789 661 428 00019

Sommaire

page

Introduction 3
Bienvenue à ISVI 3
Objectifs de la formation 3
Pré-requis 3
Modalités 3
L'enseignement théorique : 2 jours 4
Jour 1 : Le Home Staging 4
Jour 2 : Vos clients, votre entreprise 4
L'enseignement pratique : 2 jours 5
Jour 3 : Mise en situation professionnelle / atelier 5
Jour 4 : En avant pour la mise en valeur 5
Important 5
Moyens pédagogiques et techniques 6
Pour l'enseignement théorique 6
Pour la mise en situation professionnelle 6
Travail post-formation à fournir par le stagiaire 6
Documents techniques fournis 7
Remarque préalable 7
Documents modèles 7
Documents pour votre client 7
Documents pour vous 7

Introduction

Bienvenue à l'ISVI

L'Institut Supérieur de Valorisation Immobilière vous présente son programme de votre formation.



Objectifs de la formation

Cette formation vous permettra de vous familiariser avec toutes les facettes du métier de Home Stager :

- Connaître les techniques spécifiques du Home Staging pour la mise en valeur d'un bien immobilier :
  - Apprendre les bases en décoration intérieure pour une valorisation réussie
  - Découvrir les spécificités liées au bien immobilier et à ses particularités
  - Se familiariser avec la photographie en intérieur
  - Pratiquer toutes les prestations : du simple conseil en passant par l'analyse du bien jusqu'à sa valorisation complète
- Appréhender les dimensions psychologique et commerciale
- Maîtriser les aspects financiers

Pré-requis

Cette formation concerne toute personne intéressée par la valorisation de biens immobiliers. Elle requiert les aptitudes et les goûts suivants :

- Une sensibilité à l'aménagement intérieur et à la décoration
- De l'intérêt pour le monde de l'immobilier
- Quelques connaissances en bureautique (Word, Excel…)
- Des aptitudes commerciales indispensables

Modalités

Notre formation est d'une durée de 4 jours, soit 32 heures. Pour garantir la qualité des enseignements dispensés, elle est à la fois théorique et pratique :

- Un travail personnel d'une durée de 44 heures est requis après la formation. Il permet d'assimiler les connaissances reçues et de les approfondir au travers d'exercices pratiques. La qualité de ce travail est contrôlée par nos formateurs qui accompagnent les stagiaires de leurs préconisations

Voir plus loin "Travail post-formation à fournir par le stagiaire"

Horaires 9h00 - 12h30 / 13h00 - 17h30

Participants La formation est volontairement limitée à 12 participants.

Formateurs Les formateurs sont tous des professionnels exerçant l'activité enseignée.

Certification Attestation de formation de Spécialiste Certifié en Valorisation Immobilière.

Important A l'issue du séminaire, nous assurons un suivi individuel.

L'enseignement théorique : 2 jours

Jour 1 :
Le Home Staging

Ce premier jour vise à vous familiariser avec les principes et les techniques de base :

Thèmes abordés :

- But du séminaire
- Présentation du concept et objectifs
- Le métier de Home Stager
- Les raisons pour démarrer professionnellement
- Les techniques de base en décoration intérieure : lumière, couleurs, ergonomie…
- Toutes les techniques et les principes majeurs de Home Staging
- La vocation et les principes de chaque pièce
- Le sens de la visite
- Savoir aménager les biens vides
- Trucs et astuces
- Mettre en valeur avec un budget limité
- Le maintien de la mise en valeur
- Rôle et importance des accessoires
- Monter son stock d'accessoires
- Etudes de cas sur des réalisations

Jour 2 : Vos clients, votre entreprise

Ce deuxième jour aborde les aspects commerciaux et financiers du métier de Home Stager :

Thèmes abordés :

- Les différents types de prestation
- Préparation, démarrage et déroulement de la prestation
- Optimiser sa prestation
- La psychologie de l'acquéreur
- Le particulier, votre client : qui est-il ? Le contacter, le convaincre
- L'agent immobilier, votre partenaire : le sélectionner, le contacter, le rencontrer
- Les outils de prospection
- Comment vendre vos prestations
- Les techniques de phoning adaptées au Home Staging
- Les outils spécifiques nécessaires à la création d'une structure Home Staging
- Business Plan et tarification
- Les axes de développement. Aspects marketing et commercialisation
- Structure de l'entreprise. Assurances obligatoires

L'enseignement pratique : 2 jours

Jour 3 :
Mise en situation professionnelle / atelier

Ce troisième jour est consacré à la mise en situation professionnelle, grâce à l'analyse et l'estimation du bien

Actions / Techniques :

Les photographies : techniques de prise de vue, utilisation des photos et autorisation de prise de vue

Le contrat de service

De l'audit à la réalisation

Simulation d'une prestation de conseil (exercice individuel)

Elaboration d'un compte rendu d'analyse, suivi d'un débriefing en groupe (exercice individuel)

Estimation et rédaction du devis client : prestations et location d'accessoires (exercice individuel)

Jour 4 :
En avant pour la mise en valeur

Ce dernier jour est consacré à la mise en valeur effective du bien analysé la veille.
Note : tous les accessoires utilisés par les stagiaires sont fournis par l'ISVI.

Actions / Techniques :

Atelier pratique :
Trucs et astuces, présentation du matériel et techniques de pose

- Optimisation de l'emplacement du mobilier
- Mise en place des accessoires

Comment terminer la prestation et se faire payer par le client.

Débriefing et cérémonie de clôture.

Remise des attestations de formation de Spécialiste Certifié, délivrées par l'Institut Supérieur de Valorisation Immobilière.

Et après ?

A l'issue de la formation, nous assurons un suivi individuel et permanent.

Moyens pédagogiques et techniques

Pour l'enseignement théorique

Les moyens pédagogiques utilisés sont les suivants :

- Support de présentation PowerPoint
- Support de formation organisé par chapitres, accompagné des documents techniques nécessaires au métier
- Documentation d'aide et de conseil pour créer son entreprise

Pour la mise en situation professionnelle

Le contrôle des acquis et les moyens techniques utilisés sont les suivants :

- Test oral individuel pour contrôler les acquis
- Elaboration d'un compte rendu d'analyse du bien et d'un devis individuel
- Mise en valeur du bien à l'aide d'accessoires dont la valeur a été évaluée par le stagiaire lors de la préparation du devis

Travail post-formation à fournir par le stagiaire

Travail personnel Home Staging	**Durée**
Relecture du support de cours et réponse à un questionnaire portant sur les principes de base en décoration et les techniques du Home Staging	24 h
Analyse de 5 pièces différentes à aménager	2 h
Simulation d'une prestation de conseil sur la base d'un salon, d'une chambre, d'une cuisine et d'une salle de bain	6 h
Rapport écrit pour chaque pièce citée ci-dessus, en utilisant les termes techniques appris durant la formation	5 h
Rédaction d'un argumentaire de vente à l'attention d'un agent immobilier	2 h
Rédaction d'un argumentaire en prestation chez un particulier vendeur	2 h
Suivi du stagiaire : Analyse, corrections et préconisations sur le travail rendu	3 h

DURÉE TOTALE	**44 h**

Documents techniques fournis

Remarque préalable

Vos supports de formation sont accompagnés des documents techniques ci-après, qui sont également fournis au format électronique.

Ces documents ont été élaborés par Dany Cadoux et Jennifer Poison, ils sont validés pour le bon fonctionnement de l'ISVI. Ils ont nécessité des centaines d'heures de travail et sont parfaitement adaptés à une structure française.
Leur contenu sera une mine d'or pour votre projet d'entreprise.

Documents modèles

Les documents modèles "Prêt à démarrer" sont les suivants :

- Compte rendu d'analyse du bien et recommandations.doc
- Devis et facture.xlsx
- Inventaire des accessoires.xlsx
- Accord d'autorisation de photographies à des fins publicitaires.doc
- Argumentation commerciale : le SONCAS spécifique Home Staging.xlsx

Documents clients

Les documents permettant à votre client d'optimiser la visite de son bien revalorisé sont les suivants :

- Guide de maintien de la mise en valeur.doc
- Liste des documents à conserver.doc

Documents pour vous

Le document suivant vous fera gagner du temps pour acheter vos accessoires :

- Liste des magasins et sites internet de décoration et bricolage en France.xlsx