

**Jérôme DENIS-BAILLON – 280 avenue du Docteur Fourcade
34070 MONTPELLIER
TEL : 07 81 24 14 70 - www.formationmontpellier.com**

N° FORMATEUR : 76 34 09000 34 - Numéro de TVA intracommunautaire : FR94414939611

**HOME-STAGING – VALORISATION IMMOBILIERE
FORMATION INTER-ENTREPRISES 1/4**

OBJECTIFS DE LA FORMATION

En qualité de maître d'œuvre, Le Studio m.M :

- Partage vos objectifs et vous apporte des solutions clé en main
- Vous fera gagner du temps et préserver l'énergie pour vous consacrer à votre activité
- Vous permet d'augmenter votre sens de persuasion en maîtrisant votre sujet
- Met en place une boîte à outils d'aide à la vente d'appartements afin de procéder à la vente rapide et au meilleur prix d'un bien immobilier

PUBLIC VISE Tout professionnel de l'immobilier

PREREQUIS Tous niveaux

DUREE ET DATE 14 heures réparties sur 2 jours.

ANIMATEUR Maguelone MAS, dirigeante et Architecte d'intérieur pour le Studio m.M

MOYENS ET METHODE PEDAGOGIQUE La méthode affirmative permet aux participants de découvrir un nouveau contenu. Elle se base sur l'exposé. Elle est utilisée par le formateur au cours d'une formation, pour des actions d'information ou pour des apports théoriques. La formation a lieu dans une salle de réunion de l'hôtel NOVOTEL Montpellier Sud, équipée de tout le matériel nécessaire (liaison Wi-Fi, projecteur vidéo, paper-board)

DOCUMENTS A COMPLETER PAR LE STAGIAIRE Fiche de renseignements, QCM Avant-projet, QCM Après-projet, Feuille d'émargement, Attestation de présence.

PROGRAMME Introduction : Accueil des participants et tour de table de présentation

**Jérôme DENIS-BAILLON – 280 avenue du Docteur Fourcade
34070 MONTPELLIER**

TEL : 07 81 24 14 70 - www.formationmontpellier.com

N° FORMATEUR : 76 34 09000 34 - Numéro de TVA intracommunautaire : FR94414939611

**HOME-STAGING – VALORISATION IMMOBILIERE
FORMATION INTER-ENTREPRISES 2/4**

EN QUELQUES MOTS, LA FORMATION :

- Valorisation immobilière ou l'art de transformer un bien immobilier pour que les acheteurs potentiels :
 - Aient un coup de cœur immédiat
 - Fassent une proposition d'achat en se projetant
- Permettre au vendeur, avec un minimum d'investissements et de temps d'avoir :
 - Un gain maximum en vendant au plus haut prix du marché
- Réagencer un appartement, une maison ou un commerce pour :
 - Mieux y vivre
 - Attirer plus de clientèle

EN QUELQUES MOTS, LES POINTS ABORDES:

- Connaître et utiliser les couleurs
- Optimiser les espaces
- Maîtriser les volumes
- Mettre en valeur la lumière naturelle et artificielle
- Les 10 règles à respecter
- Savoir estimer le coût des travaux rapidement

**HOME-STAGING – VALORISATION IMMOBILIERE
FORMATION INTER-ENTREPRISES 3/4**

PLAN DE FORMATION

Programme Journée 1 :

- Découverte du Home-Staging
 - Ses règles
 - Son lexique
- Présentation d'un panel de projets réalisés par le Studio m.M

(Appartements témoins avant après, Chambres d'hôtes, Maisons particulières, Promotion immobilière.)

- Le projet sera choisi en fonction du plus grand nombre de votants.
- Obtenir des solutions clés en main pour chaque projet personnel basé sur un cas pratique
 - Choisir un projet d'appartement que vous avez du mal à vendre, la surface devra être comprise entre 70 et 90 m², supports imprimés photos et plans à une échelle lisible

**Jérôme DENIS-BAILLON – 280 avenue du Docteur Fourcade
34070 MONTPELLIER
TEL : 07 81 24 14 70 - www.formationmontpellier.com**

N° FORMATEUR : 76 34 09000 34 - Numéro de TVA intracommunautaire : FR94414939611

**HOME-STAGING – VALORISATION IMMOBILIERE
FORMATION INTER-ENTREPRISES 4/4**

PLAN DE FORMATION (suite)

Programme Journée 2 :

- Découverte de la boîte à outils d'aide à la vente d'appartements pour pouvoir ensuite
 - Vendre plus vite et au meilleur prix
 - Gagner du temps pour préserver votre énergie dans votre activité
 - Augmenter votre sens de persuasion en maîtrisant votre sujet

- Quizz des échantillons pour mettre en application la formation
 - L'appartement choisi en cas pratique devra être optimisé

- Simulation de visite des appartements par groupe de 2 à tour de rôle
 - Par groupe de 2 personnes : seront tirés au sort le Vendeur & l'Acheteur potentiel
 - Analyse générale à chaque passage de tous les participants

VALIDATION DE LA FORMATION QCM Après-projet (évaluation sur les acquis de la formation),
Attestation individuelle de formation.