

JOUR 1	JOUR 2	JOUR 3
<p><u>LE HOME STAGING</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Présentation • Objectifs • Avantages • Résultats <p><u>MISE EN PLACE :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Les six principes • Mode d'emploi • Les cinq éléments clés • Trucs et astuces <p><u>COMMENT VENDRE :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Tarif • Les différentes formules • 1^{ère} visite <p><u>LE CLIENT :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Qui • Dans quelles situations • Comment travailler chez le client • Argumentaire de vente 	<p><u>FOURNISSEURS</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Qui • Comment travailler avec des artisans • Suivi des travaux <p><u>PRATIQUE DU HOME STAGING</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Photos avant/après • Dix étapes de valorisation d'une pièce • Outils <p><u>CREATION D'ENTREPRISE</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • A qui s'adresse la formation • Compétences pour créer son entreprise • Moyens nécessaires • Formation agréée • Pourquoi se lancer en affaire • Intégrer un réseau <p><u>STRATEGIE COMMERCIALE</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Coaching vente • Moyens commerciaux <p><u>PRESENTATION DU RESEAU OBJECTIF HOME</u></p>	<p><u>REALISATION D'un HOME STAGING</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Présentation du bien à stager • Prescriptions • Réalisation du rapport de diagnostic • Réalisation d'un staging « grandeur nature » <p>TEST/QCM</p> <p><u>REMISE DU DIPLOME</u> <u>« HOME STAGER QUALIFIE »</u></p>