



HOME STAGING FORMULA



GIORNATA 1

MERCATO: OPPORTUNITÀ E STRATEGIA. TECNICHE E STRUMENTI.

► L'home staging nel Real Estate

Cos'è l'Home Staging e perché funziona

Evoluzione

Di cosa si occupa un HS specializzato nel real estate

Servizi e consulenze che può offrire

► Tecniche e Strategie di Allestimento

Differenze tra Home Staging, Interior Design e Relooking

Psicologia dell'acquirente e impatto della prima impressione

Approfondimento competenze

Studio degli spazi e ottimizzazione del layout

L'uso strategico del colore nella valorizzazione immobiliare

Scelta e posizionamento di arredi e complementi

Tecniche di decluttering e styling per la vendita

L'illuminazione come strumento di valorizzazione

pausa pranzo

► Moodboard e strumenti, personal branding

Dall'idea alla visione: comunicare il progetto con la moodboard

Strumenti e tecniche per creare una moodboard efficace

► Esercitazione: selezione di un immobile e avvio del progetto

GIORNATA 2

HOME STAGING IN PRATICA

► Crea il tuo magazzino per iniziare

Il tuo magazzino step by step, trucchi e strategie

► Analisi dell'immobile: criticità e punti di forza da tenere in conto

Guida pratica all'analisi degli spazi: tecniche e strumenti

pausa pranzo

► Dal valore al prezzo: il cuore del business

Costruire un listino prezzi. Le variabili di cui devi tener conto.

Preventivo, lettera di incarico

► La relazione con il cliente

Acquisizione clienti

Gestione delle obiezioni

GIORNATA 3

COMUNICAZIONE e BUSINESS

► Fotografia e comunicazione visiva

L'importanza della fotografia immobiliare

Prepariamo il campo per il servizio fotografico

► Case history: annunci dai principali portali

Immobiliare e Idealista: analizziamo alcuni annunci

► Strategia e presenza sul web

Personal Branding per Home Stager, social media e creazione del primo portfolio

Non solo social: l'importanza della strategia multicanale

case history: il profilo di una home stager

pausa pranzo

► Verifica intermedia sulle esercitazioni

GIORNATA 4

PROFESSIONAL MINDSET: CONTRATTI E NETWORKING

► Il supporto di una associazione di categoria: chi è APHSI

Presentazione della associazione e vantaggi

► Accordi Chiari, Lavori Efficaci: Documenti e Norme da Conoscere

Analisi del materiale necessario a proporre un servizio professionale

► Prepararsi ad affrontare il cliente

Principali operatori nel mercato immobiliare

Strumenti per affrontare le agenzie

pausa pranzo

► Revisione esercitazioni e focus sulle principali strategie

Analisi dei lavori

Q&A e chiusura

GIORNATA 5

GIORNATA SUL CAMPO

arrivo e benvenuto

Allestimento e tecniche di styling

Allestimento e simulazioni ambienti

Styling avanzato e perfezionamento del set-up

pausa pranzo

Fotografia

Fotografia e storytelling visivo

Revisione finale del lavoro e feedback professionale

Per esigenze organizzative, alcuni argomenti potranno essere collocati in giornate diverse rispetto alla pianificazione iniziale.

Le **prime quattro giornate** di corso si svolgeranno in modalita sincrona su piattaforma ZOOM con i seguenti orari (**6h** + pausa pranzo)

8:45 connessione dei partecipanti e saluti

9:00 avvio delle attività AM

12:30 pausa pranzo 1h

13:30 avvio delle attività PM

16:00 chiusura attività

La **giornata sul campo STAGING DAY** si svolgerà a Varese presso il magazzino / show room di una Home Stager professionista con i seguenti orari (**6h** con pausa pranzo)

10:00 arrivo e benvenuto

10:30 avvio delle attività AM

13:00 pausa pranzo 45'

13:45 avvio delle attività PM

16:30 chiusura lavori