
SVHR – BASIC HOME STAGING

DER EINSTIEG IN DIE NEUE ART IMMOBILIEN FÜR DEN VERKAUF ZU PRÄSENTIEREN

- 08.30 Uhr Einlass und Überreichung der Unterlagen
09.00 Uhr Begrüßung der Teilnehmer
- 09.15 Uhr **HOME STAGING I**
Der Anfang
- Was ist Home Staging?
 - Wieso funktioniert es?
 - Wie wird es umgesetzt?
- 10.45 Uhr Kaffeepause
- 11.00 Uhr **HOME STAGING II – das Anwenden: Die Basis (Teil 1)**
- Raumaufteilung & Positionierung von Räumen
 - Möbelproportionen & -positionierung
 - Fokuspunkte
 - Licht
 - Die Zimmer (Teil 1): Wohnzimmer und Esszimmer
- 12.30 Uhr Mittagspause
- 13.30 Uhr **HOME STAGING III – Die Basis (Teil 2)**
- Das Arbeiten mit Farben & Stoffen
 - Das Interior Design Farbschema
 - Speziell für Home Stager: Das verkaufsfördernde Farbschema
 - Arbeiten mit dem Farbrad
 - Anwendungsbeispiele
 - Praktische Übungen
- 15.45 Uhr Kaffeepause
- 16.00 Uhr **HOME STAGING IV**
- Der Umgang mit Gerüchen und Haustieren
 - Die Zimmer (Teil2):
 - Bäder, Küchen, Schlafzimmer & Kinderzimmer sowie Extra- oder unbenutzte Räume
 - Das Einrichtungsthema: Was ist es? Worauf kommt es an? Wie finde ich es?
Praktische Demonstration & jede Menge Staging Tipps
 - Diskussion: Ist das Home Staging?
- 18.00 Uhr Ende

SVHR – BUSINESS I HOME STAGING

DER EINSTIEG IN DIE NEUE ART IMMOBILIEN FÜR DEN VERKAUF ZU PRÄSENTIEREN

08.30 Uhr	Einlass und Überreichung der Unterlagen
09.00 Uhr	Begrüßung der Teilnehmer
09.15 Uhr	HOME STAGING BUSINESS I <ul style="list-style-type: none">▪ Das Berufsbild Welche Fähigkeiten benötigt ein Home Stager?▪ Mein Geschäft Optimal beginnen: Die Ausstattung, Existenzgründung Anfängerfehler vermeiden
10.30 Uhr	Kaffeepause
10.45 Uhr	HOME STAGING BUSINESS II <ul style="list-style-type: none">▪ Die Kundengewinnung: Wie komme ich an Aufträge? Alternativen zu Kaltakquise und Preiskampf▪ Der Marketingplan: Warum? Was muss rein?▪ Zielgruppen und Bedarfsanalyse für Home Stager▪ Die eigene Marke & Elevator Pitch
12.30 Uhr	Mittagspause
13.30 Uhr	HOME STAGING BUSINESS III <ul style="list-style-type: none">▪ Die erfolgreiche Präsentation▪ Erfolgreich Maklergespräche führen: Vorbereitung, das Gespräch selber, Hintergrundwissen – Wie geht es optimal? Das Gespräch mit den Kunden: Auf was ist zu achten? Wie bereite ich mich vor? Wie komme ich zum Auftrag?▪ Mein Geschäftsaufbau: Do's und Don'ts vor den ersten Aufträgen, Tipps für den Erfolg▪ Empfehlungen und Referenzen▪ Das Portfolio Was soll rein?▪ Sollten Portfolios unterschiedlich sein?▪ Meine Angebotspalette▪ Welche Serviceleistungen biete ich an?
15.45 Uhr	Kaffeepause
16.00 Uhr	Home STAGING BUSINESS IV <ul style="list-style-type: none">▪ Vor Ort: Analyse, Erstellung des Arbeitsplanes und Durchführung eines Projektes▪ Wie plane ich den Ablauf eines Projektes? Worauf kommt es an?▪ Ordnung ins Chaos: wie organisiere ich mein Projekt vor Ort?
18.00 Uhr	Ende

SVHR – BUSINESS I HOME STAGING

DER EINSTIEG IN DIE NEUE ART IMMOBILIEN FÜR DEN VERKAUF ZU PRÄSENTIEREN

- 09.00 Uhr HOME STAGING BUSINESS, Teil V
- Profitabel arbeiten und sein!
 - Preisermittlung
 - Preise von Mietmöbeln
 - Eigener Möbelbestand?
 - Der Kostenvoranschlag
- 10.30 Uhr Kaffeepause
- 11.00 Uhr HOME STAGING BUSINESS VI
- Der rechtliche Aspekt:
Verträge, Versicherungen, das Arbeiten mit Fremdfirmen
 - Zusammengefasst:
Wie geht es weiter?
Erfolgsfaktoren
Anfangshilfen und Stolpersteine
 - Letzte Fragen
- 12.30 Uhr Lunch
- 13.30 Uhr PRAXISTEIL
- Ein Kunde ruft an, was nun?
Einen Auftrag und dessen Ablauf anhand eines
Praxisbeispiels gemeinsam erarbeiten
- 15.30 Uhr Verabschiedung

VORGESTELLT UNSERE REFERENTEN IM KURZPROFIL

Freuen Sie sich auf ein abwechslungsreiches und spannende Trainingstage.
Folgende Referenten sorgen für einen spannenden Wissenstransfer:



Iris Houghton

Iris Houghton ist bereits seit Anfang 2007 aktiv mit ihrem Unternehmen *Haus Staging by Iris Houghton* (www.haus-staging.de) und damit Pionierin („Stagerin der ersten Stunde“). Sie ist in England ausgebildet und Deutschlands erste und bislang einzige Beraterin mit Consultant-Status im renommierten Berufsnetzwerk von Ann Maurice (House Doctor).

Iris Houghton ist als Trainerin und Mentorin tätig und hält Vorträge vor bundesweiten Maklergruppen und vor Privatverkäufern. Sie bildet seit 2009 Home Stager aus. 2014 wurde sie mit dem Titel „Business Grand Dame“ ausgezeichnet. Sie ist Gründungsmitglied der DGHR, 1. Vorsitzende, für den Aus- und Weiterbildungsbereich zuständig und hat bereits gemeinsam mit Wiebke Rieck und Tina Humburg, Initiatorin und ebenfalls Gründungsmitglied der DGHR, zwei Bücher veröffentlicht.



Sabine Bachsteffel Esposti

Sabine Bachsteffel Esposti startete vor 15 Jahren, neben ihren beiden kleinen Söhnen (heute 17 und 24) ihre Selbstständigkeit im Bereich Raumgestaltung und Wohnberatung. 2007 schloss sie ihr Fernstudium für Raumgestaltung und Innenarchitektur ab und liess sich im Jahr 2013 zur Home Stagerin, sowie im Jahr 2016 zur Redesignerin bei

der DGHR ausbilden. Es folgten diverse Aus- und Weiterbildungen. Als Schweizer Repräsentantin der Deutschen Gesellschaft für Home Staging und Redesign (DGHR) und als Gründungsmitglied und Präsidentin des Schweizer Verbands für Home Staging und Redesign (SVHR) begleitet sie die Entwicklungen dieser spannenden Berufsgruppen an vorderster Front.



Christina Grimm-Manazza

Christina Grimm ist PR-Fachfrau, diplomierte Wohnberaterin, ausgebildete Home Stagerin und arbeitet seit über 15 Jahren im Bereich Kommunikation und Marketing. Sie weiss, wie man Produkte ins beste Licht rückt und zielgruppenspezifisch präsentiert. Seit 2015 ist sie als Home Stagerin tätig und kombiniert ihr Wissen aus dem Bereich Marketing ein, um Immobilien bestmögliche auf den Verkauf oder die Vermietung vorzubereiten. Sie ist im Vorstand der DGHR, dem deutschen Berufsverband für Home Staging und Redesign und Vorstandsmitglied des Schweizer Verbandes SVHR. Auch dort setzt sie ihr Wissen im Bereich Kommunikation ein, um das Berufsbild weiter zu etablieren und die Qualität sicher zu stellen.

ANMELDUNG

SVHR – BASIC HOME STAGING UND BUSINESS I

12. + 13. + 14. März 2020



Ja, ich melde mich verbindlich mit der speziellen Teilnahmegebühr von CHF 1'950.00 zu den dreitägigen Seminaren BASIC und SVHR – BUSINESS 1 HOME STAGING an.

Das Zertifikat mit dem Titel HOME STAGING PROFESSIONAL wird Ihnen am Samstag – nach vollständiger Teilnahme am gesamten Schulungswochenende – ausgehändigt.

Die Seminare der SVHR werden von der Home Staging & Redesign Academy durchgeführt.

Name, Vorname	Geburtsdatum
E-Mail	Telefon
Straße	PLZ, Ort
Rechnung an (bei Bedarf Ihr Firmenname)	
Beruf	
Datum	Unterschrift

Teilnahmebedingungen

Die Teilnahmegebühr beträgt CHF 1'950.00 pro Person. In dieser Gebühr sind enthalten, Kaffeepausen, Snacks, 2 Mittagessen, 1 Lunch, Tagungsgetränke und umfangreiches Schulungsmaterial.

Die Organisation von Seminaren ist aufwendig und verlangt eine gründliche Planung im Vorfeld. Wir bitten Sie daher, sich möglichst frühzeitig anzumelden. Eine Stornierung Ihrer Anmeldung ist kostenlos bis 31 Tage vor Seminarbeginn möglich. Wir bitten um Verständnis dafür, dass bei einer Stornierung 27 bis 14 Tage vor Anreise eine Gebühr von 50% und bei 14 Tagen vor Veranstaltungsbeginn eine Stornierungsgebühr von 100% anfällt.

Der Veranstalter behält sich vor, das Programm kurzfristig geringfügig zu ändern sowie im Falle zwingender Verhinderung eines Referenten (z.B. Krankheit) für qualifizierten Ersatz zu sorgen. Sollte ein Seminar aus zwingenden Gründen ganz abgesagt werden müssen, so werden den Teilnehmern die vollen Gebühren zurückerstattet. Weitere Ansprüche bestehen nicht. Versicherung ist Sache der Teilnehmer.

Bitte beachten: Fotografieren und Filmen während der Seminare ist nur nach vorheriger Absprache gestattet.

Bitte kreuzen Sie noch die für Sie richtige Aussage an:

- Ich interessiere mich für Home Staging
- Ich möchte mich mit Home Staging selbstständig machen
- Ich bin Makler/in
- Ich möchte meine Immobilie in Eigenregie verkaufen

Meine persönliche Erwartung an das Seminar:

.....
.....

Wie sind Sie auf die SVHR aufmerksam geworden?

- TV/Radio
- Empfehlungen
- SVHR/DGHR Website
- Internet allgemein
- Social Media
- Messe
- Printmedien
-

Veranstaltungsort

Mühle Keller der Villa Kym
J.U.K.-Weg 4
4313 Möhlin

Anmeldung

Bitte schicken Sie uns Ihr ausgefülltes Anmeldeformular an folgende Kontaktdaten:
SVHR
Home Staging Academy
Hauptstrasse 139a
4313 Möhlin
E-Mail: info@svhr.ch
Telefon: 061 556 45 09

Bitte beachten Sie hierbei die Anzahl der begrenzten Plätze!

Übernachtungsmöglichkeiten in der Umgebung

1. BATA Club Haus

BATA Park 1
4313 Möhlin
Telefon: 061 8557000
info@bataclubhaus.ch
www.bataclubhaus.ch

2. Hotel Rheinfelspark

Schaffhauserstrasse 14
4332 Stein
Telefon: 062 544 44 01
info@rheinfelspark.com
www.rheinfelspark.com

3. Hostel Tabakhüsli

Fröschweid 1
4310 Rheinfelden
Telefon: 061 8133216
welcome@hostel-tabakhuesli.ch
www.hostel-tabakhuesli.ch

4. Ringhotel Goldener Knopf

Rathausplatz 9
79713 Bad Säckingen (DE)
Telefon: +49 7761 5650
info@goldenerknopf.de
www.goldenerknopf.de