

Corso **DIVENTARE Home Stager Professionista** - 48 ore

Dettaglio moduli formativi:

PRIMA SESSIONE:

1° giornata

LA PROFESSIONE DELL'HOME STAGER: DALLA REALIZZAZIONE DEL PROGETTO ALLA SUA MESSA IN OPERA

- Cos'è l'home staging? Un'opportunità per il mercato immobiliare italiano?
- Identikit dell'Home Stager e del potenziale cliente
- Come si progetta e realizza un intervento di Home Staging
- Differenze tra la figura dell'Home Stager e dell'Interior Designer: competenze specifiche
- L'approccio all'appartamento o casa da vendere o affittare
- Come si individuano le criticità e i segreti per risolverle: l'analisi stanza per stanza
- Il Brogliaccio, un modo semplice ed efficace per iniziare il lavoro e per concluderlo
- Luce naturale e Luce artificiale: come utilizzarla al meglio
- Le regole base sulle quali operare
- I materiali, gli accessori, come procurarli e gestirli
- Massimizzazione del risultato con le risorse disponibili
- Analisi di casi studio: Appartamenti vuoti e appartamenti abitati, problematiche e soluzioni di HS professionisti
- Come procedere: dal primo incontro con il potenziale cliente alla presentazione finale, tutti gli step pratici.
- L'organizzazione del lavoro a monte: i fornitori, gli artigiani, i traslochi, dove tenere i mobili, dove mettere quelli del cliente.
- I moduli per l'Home Staging, una verifica di cosa serve e come vanno usati (i moduli vengono forniti durante il corso)
- Definizione di un'etica comportamentale: rigorosità nelle procedure, nella metodologia e nell'atteggiamento verso il cliente.
- Differenza tra HS improvvisati e professionali
- Quanto costa un intervento di HS, il compenso dell'Home Stager e la parte destinata ai lavori di sistemazione dell'appartamento
- Cosa succede quando i lavori da fare superano il budget concordato con il cliente? Analisi di statistiche che identificano gli interventi prioritari.
- La presentazione del progetto di HS al cliente che vende: contenuti, organizzazione, qualità grafica.
- Test di comprensione degli argomenti trattati

TESTIMONIANZA DI UN HOME STAGER PROFESSIONISTA

Approfondimenti sulla professione attraverso la testimonianza di un Home Stager Professionista

- Preparazione alla professione e promozione
- Esecuzione del lavoro e gestione del cliente
- Realizzazione degli strumenti operativi
- Introduzione al mercato immobiliare
- Consigli pratici per l'avvio della professione

2° giornata

FOTOGRAFARE UN INTERVENTO DI HOME STAGING

Nozioni base per eseguire un servizio fotografico utile al cliente per proporre sul mercato l'immobile. Verranno illustrate le tecniche di base per l'esecuzione di un servizio fotografico che valorizzi il lavoro eseguito.

- Introduzione alla fotografia: l'apparecchio fotografico digitale, come funziona, specificità della foto per Home Staging, esempi di foto professionali
- tecniche di base per l'esecuzione di un servizio fotografico, per la progettazione del lavoro e per presentare il lavoro eseguito
- La fotografia come miglior strumento per generare interesse sul web; come deve essere la foto da pubblicare (dimensioni, tipo di file)
- Scelta e studio del soggetto
- Lo studio dell'inquadratura
- Difetti di un'immagine
- La selezione delle immagini
- Prove pratiche in aula di foto panoramiche, foto di interni/esterni, uso del cavalletto
- Concetti di base per il fotoritocco (con Photoshop versione demo)
- Spiegazione dei procedimenti per creare foto panoramiche con corretta esposizione degli interni e degli esterni
- Dimostrazione di come migliorare la qualità delle foto
- Organizzazione del lavoro per mantenere l'ordine dei materiali creati e acquisiti
- Come inserire le foto nelle presentazioni, che sequenza utilizzare, quali scegliere e quali scartare
- Test di comprensione degli argomenti trattati

3° giornata

INTRODUZIONE ALLA MODELLAZIONE TRIDIMENSIONALE

- Presentare al cliente che vende una simulazione dell'appartamento con un intervento dell'Home Stager
- Introduzione al Software SketchUp
- Inserire le foto di una stanza vuota in Sketch Up
- Inserire mobili 3D nella foto importata dalla biblioteca on line di Sketch Up
- ruotare, muovere e scalare i mobili
- esportare l'immagine finita e correggerla con Photoshop
- Salvare il file per utilizzi futuri
- Test di comprensione degli argomenti trattati

ASSEGNAZIONE DI "COMPITI A CASA"

- La didattica del corso richiede che nelle due settimane tra la prima e la seconda parte delle lezioni gli studenti mettano in pratica a casa parte delle nozioni apprese durante la prima fase del corso:
- Foto panoramiche del proprio appartamento sistemato da Home Stager.
- Foto di esterni durante gli orari che più valorizzano gli edifici
- presentazione di un progetto usando le foto panoramiche
- Un progetto di Sketch Up
- Altri compiti definiti durante lo svolgimento dei primi tre giorni
- Durante queste due settimane di lavoro a casa il docente è a disposizione sia telefonicamente che via mail o messaggi per aiutare gli studenti a risolvere eventuali difficoltà.

SECONDA SESSIONE:

1° giornata

MERCATO IMMOBILIARE, MARKETING E COMUNICAZIONE

Panoramica mercato immobiliare, leve, strumenti e pratica.

- Marketing immobiliare
- Strumenti del marketing immobiliare
- Strumenti di comunicazione online ed offline
- Web marketing
- Strategie di posizionamento

2° giornata

UN GIORNO DA HOME STAGER

Un'intera giornata per mettere in pratica tutti gli insegnamenti teorici dei giorni precedenti, simulando una operazione completa, partendo con la visita ad un immobile per poi stilare una proposta concreta di Home Staging basata su valori il più possibile reali e corredata da foto del prima e dopo (con utilizzo del software di modellazione 3D), elenco dei costi e dei compiti (elettricista, idraulico, imbianchino, etc) e dei termini contrattuali specifici della prestazione di un Home Staging.

Alla fine della giornata si avrà quindi realizzato un percorso completo di applicazione delle nozioni teoriche precedentemente acquisite.

3° giornata

TECNICHE DI VENDITA

Indicazioni pratiche ed utili per "aggredire" il mercato.

- Dalla comunicazione alla vendita, dall'attenzione all'acquisto
- "Vendere" la propria professionalità
- Concetti di negoziazione

QUESTIONARIO DI VALUTAZIONE

Alla termine del percorso formativo verrà sottoposto un questionario al fine di valutare il grado di competenza raggiunta; se si risponderà correttamente ad almeno l'80% delle domande si verrà ammessi al Circuito HSP© come Professionista Certificato HSP©.



Special Guest: PAOLA MARELLA

Paola Marella, **architetto, agente immobiliare**, protagonista di fortunate **serie di programmi televisivi** in onda su Real Time e **autrice dei libri** "Arredo Casa Disperatamente" e "Welcome Style" editi da Rizzoli, intervverrà in uno dei giorni di corso per raccontare agli aspiranti home stager il suo case history, dare suggerimenti e accorgimenti per la riuscita di un buon intervento di home staging.

*Il programma potrebbe subire delle variazioni finalizzate al miglioramento dell'impianto formativo.
La versione definitiva è sempre quella pubblicata online.*