

## **PARTICIPANT(S) :**

Demandeurs d'emploi  
Salariés d'entreprises  
Particuliers

## **ORGANISATION :**

2 jours de formation  
consécutifs ou non  
Soit 14h  
9h-12h/13h-17h

## **INTERVENANT(S) :**

Delphine MABILLON :  
Consultante indépendante en  
stylisme photo, scénographie  
vitrine et événementiel

## **CONTACT :**

EPELVA Véronique  
Téléphone : 05 56 79 52 11  
Mail : idae@formation-lac.com

## **VALIDATION DE LA FORMATION :**

Certificat de formation délivré  
par l'IDAE (Ecole de la Chambre  
de Commerce et d'Industrie de  
Bordeaux)

## **CONTEXTE**

Ce module de formation permet l'acquisition des techniques de mise en valeur d'un espace à vendre par des astuces à petit budget afin de déclencher l'achat coup de cœur.

## **OBJECTIFS**

Les objectifs de cette formation sont d'accélérer la vente d'un bien immobilier en :

- suscitant la bonne impression qui fera la différence entre plusieurs biens immobiliers sur le marché :
- projetant des acheteurs potentiels afin qu'ils s'imaginent chez eux, avec leur mobilier et leur décoration répondant à leurs goûts,
- mettant en avant l'impression de volume, de luminosité, de couleurs
- supprimant les odeurs, les éléments trop personnels des vendeurs

## **MÉTHODES ET OUTILS PEDAGOGIQUES**

- Mise en pratique d'entretiens conseils en home-staging
- Simulations auprès de vendeurs fictifs
- Utilisation de magazines, échantillons matériaux, ordinateurs
- Tests d'évaluations
- Support de formation

## **CONTENU DU PROGRAMME**

- Effectuer un état des lieux et établir un diagnostic conseil,
- Effectuer des choix qui valorisent la surface habitable : désencombrement, agencement du mobilier, décoration, petites réparations...

Des revêtements aux accessoires, penser à tous les détails visuels...autant de points pouvant faire fuir les acheteurs puisque la première impression s'effectue dans les deux premières minutes,

- Réaliser une mise en scène décorative
- Mettre en œuvre des préconisations simples de valorisation du bien immobilier