

# STAGING & REDESIGN

— EXPERTISE SCHOOL —

SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE PROFESSIONALE



Il **Corso Business4Stager** ha lo scopo di strutturare la tua conoscenza ed esperienza nel mondo dell'Home Staging per trasformarla in un business solido e redditizio: è un percorso di crescita professionale utile a sviluppare la mentalità imprenditoriale. Il corso permette di fare un upskilling immediato nelle discipline complementari all'Home Staging utili a ottenere un'attività di Home Staging libera e ricca: marketing strategico, tecniche di negoziazione e di vendita, comunicazione persuasiva, consapevolezza economico-finanziaria. Partendo dall'identificare "L'Obiettivo Strategico" con lo scopo di creare la Visione imprenditoriale nel concreto, nel primo modulo vengono costruite le fondamenta del business che si vuole sviluppare. Con il secondo modulo "Brand Positioning" gli allievi definiscono il target di riferimento per creare la propria brand-identity e farsi riconoscere dai clienti. Il terzo modulo a cui accedono gli allievi si chiama "Monetizza il tuo business" e racchiude tutte le risorse pratiche per avere padronanza della sfera economica-finanziaria e governare il flusso economico della propria attività. Nel quarto modulo si acquisiscono le nozioni della "Comunicazione persuasiva" dei servizi con un focus sulle parole e gli stili comunicazioni del professionista e del servizio di Home Staging per impattare in modo immediato online e face to face con i clienti scelti. La conclusione del corso è affidata al modulo "Strategie di negoziazione", ovvero agli strumenti della negoziazione e della vendita utili a farsi dire di "Sì" dai clienti, a gestire le emozioni ed affrontare trattative commerciali con la tipologia di clienti selezionati per proporre al mercato i propri servizi in modo contestualizzato e vincente.

**A chi è rivolto** il Corso Business4Stager: Home Stager professionisti e Architetti Interior Designer specializzati in Home Staging.

**Qualifiche richieste:** Titolo di Home Stager rilasciato dalla S&R o in alternativa iscrizione alla Associazione categoria professionale per Home Stager (HSL, APHSI).

**Durata:** 30 ore complessive, suddivise in 5 MODULI con 3 incontri da 2 ore per ciascun modulo. Le lezioni sono svolte ONLINE in diretta su piattaforma dedicata.

# STAGING & REDESIGN

— EXPERTISE SCHOOL —

SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE PROFESSIONALE

**Materiale Didattico:** Dispense formative e di lettura consegnate prima del corso, presentazioni del corso; esercitazioni e progetti da realizzare durante il corso. Tutte le lezioni sono registrate e rese disponibili agli allievi per essere riviste e riascoltate in qualsiasi momento.

## PROGRAMMA CORSO BUSINESS4STAGER IN STREAMING

### MODULO 1: LEZIONI 1 – 2 e 3

**Dalle 18.00 alle 20.00**    **OBIETTIVO STRATEGICO 6h in streaming**

**docente Fosca de Luca**

Quante volte hai avuto difficoltà nell'individuare la rotta da seguire? Hai mille idee ma non sai come metterle in pratica, come trasformare il tuo sogno in una vera e propria attività profittevole. Quando si progetta un intervento di home staging o redesign, si cerca di trasferire nella casa quello che si è ideato e progettato; l'obiettivo strategico è il "disegno" del progetto dell'attività che stai costruendo. Un'idea immaginata da te nella tua testa, ma che una volta trascritta su di un foglio nel modo corretto, tutti possono vedere, capire, condividere per essere coinvolti nello stesso sogno! Un obiettivo strategico definito e ben fatto rende reale ciò per cui stai lavorando ogni giorno, rende concreti gli scopi, tangibili gli sforzi, traccia una rotta e aiuta la pianificazione di una mappa ideale.

Obiettivo: Sviluppare la tua "Vision" imprenditoriale nel concreto, porre le fondamenta del tuo business con tutte le note tecniche e le singole sfumature, ma anche la sua carica emotiva.

### MODULO 2: LEZIONI 4 - 5 e 6

**Dalle 18.00 alle 20.00**    **BRAND POSITIONING 6h in streaming**

**docente Fosca de Luca e Federico Mantuano**

Quante volte ti sei sentito impaurito dallo scegliere una tipologia mirata di clienti a cui rivolgere il tuo business di Home Staging? Quante volte ti sei trovato indeciso su quale specializzazione di Home Staging intraprendere? O ancora quante volte hai avuto dubbi sul tuo posizionamento attuale? Attraverso la giornata sul posizionamento per Home Stager impari a identificare il tuo pubblico target, a differenziare la tua offerta con: naming dell'attività, brand identity, offerta di valore, mercato di riferimento e canali di vendita del servizio, forma di business.

Obiettivo: Acquisire le basi per definire il proprio posizionamento attraverso identificazione dei mercati di riferimento e del cliente target.

# STAGING & REDESIGN

— EXPERTISE SCHOOL —

SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE PROFESSIONALE

## **MODULO 3: LEZIONI 7 – 8 e 9**

**Dalle 18.00 alle 20.00    MONETIZZA IL BUSINESS 6h in streaming**  
**docente Paola Azzani**

Quante volte ti sei trovato ad avere sul conto corrente meno di quanto pensassi nonostante il fatturato cospicuo dell'anno appena concluso? Con questo corso prima fai un viaggio attraverso il modello di business per Home Stager per la vendita e per la microricettività capendo bene le differenze tra le entrate e uscite per ognuno dei due biz proposti e poi ti addentri nelle uscite e nelle entrate in modo da preservare il tuo flusso di cassa, ovvero i soldi presenti sul conto corrente ora e nel prossimo futuro. Impari a usare il foglio di calcolo che la scuola fornisce agli Home Stagers del corso Professione Home Stager per guidare i tuoi conti e fare un quadro della situazione economico- finanziaria adesso e nei prossimi mesi. In questo modo puoi capire subito come gestire le tue attuali spese connesse all'attività di Home Staging e valutare come gestire il tuo denaro per evitare perdite e dispersioni sul conto corrente.

Obiettivo: Imparare ad ottimizzare le spese e le uscite derivanti dall'attività di Home Staging puntando alla massimizzazione dei guadagni. Imparare la compilazione di una tabella di calcolo per un primo approccio consapevole e replicabile al controllo del flusso di cassa e del piano economico finanziario ovvero dell'unico sistema che ci consente di avere il conto corrente con + e non –

## **MODULO 4: LEZIONI 10 – 11 e 12**

**Dalle 18.00 alle 20.00    COMUNICAZIONE PERSUASIVA PER HS 6h in streaming**  
**docente Arch. Ilaria Mari**

Quante volte durante la descrizione del tuo servizio ti sei sentito senza parole? O ancora hai preparato un incontro per agenti immobiliari con mille dubbi su cosa da dire loro? Con le 3h proposte impari tutte le basi della comunicazione che porta a dire “sì” o far fare click alle persone. Attingi al tuo linguaggio quello positivo, la sintassi persuasiva con l'obiettivo di costruire discorsi o testi impattanti fin dalla prima parola. Impari a sfruttare i modelli di comunicazione persuasivi costruiti per l'Home Stager dai docenti della Staging & Redesign School con template precompilati e riutilizzabili su post Facebook, post Instagram, presentazioni in formato PowerPoint e Keynote, on Minute pitch, e-mail a effetto wow.

Obiettivi: Imparare tutte le parole scritte e parlate, i gesti e movimenti per catturare l'attenzione immediata e profonda dell'interlocutore. Condividere esempi di comunicazione persuasiva via e-mail, via post Facebook, via speech event.

# STAGING & REDESIGN

EXPERTISE SCHOOL

SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE PROFESSIONALE

## MODULO 5: LEZIONI 13 - 14 e 15

Dalle 18.00 alle 20.00 **STRATEGIE DI NEGOZIAZIONE PER HS 6h in streaming**  
docente Arch. Ilaria Mari

Quante volte ti è capitato di provare emozioni contrastanti come rabbia o frustrazione che hanno minato la tua lucidità durante la presentazione di un preventivo, compromettendo l'esito della trattativa? Condurre una negoziazione efficace per l'Home Stager significa acquisire strumenti, parole e atteggiamenti utili per conoscere l'interlocutore, mantenere la calma e gestire la propria emotività durante le fasi che precedono la firma del contratto o durante la presentazione del servizio. Durante le 3 h imparerai che il miglior metodo per portare avanti una trattativa commerciale, ovvero la capacità di siglare contratti e acquisire nuovi incarichi di HS. Imparerai i 5 pilastri della negoziazione efficace (pianificazione incontro, relazione positiva, soddisfare il bisogno del cliente o desiderio, gestione obiezione, conclusione trattativa) per incrementare il numero di incarichi di Home Staging da subito.

Quante volte ti sono mancate le parole di fronte alle repliche di un potenziale cliente che rifiuta il servizio proposto? In 3 h impari le 6 tecniche specifiche per gestire le obiezioni universali durante la presentazione di preventivi di Home Staging o accordi commerciali. Affronterai la teoria della gestione obiezione sul: prezzo alto, ne parliamo in avanti, posso trovare un miglior prezzo da altri, devo pensarci su con script specifici da replicare e studiare una volta terminato il corso e che ti renderanno libero di gestire i no, i forse e i poi dei tuoi clienti. Nessuno potrà dirti più di no.

Obiettivo: Acquisire tecniche per la gestione delle emozioni utili alla trattativa commerciale vincente durante la fase di acquisizione del cliente e alla firma del contratto di Home Staging. Acquisire tecniche per la gestione delle emozioni utili alla trattativa commerciale vincente durante la fase di acquisizione del cliente e alla firma del contratto di Home Staging.

TUTTE LE SESSIONI IN STREAMING SARANNO INTERVALLATE DA TEST ED ESERCIZI PRATICI PER RENDERE IL PERCORSO DIDATTICO INTERATTIVO ED EFFICACE, NONCHÉ PER AVERE RISCONTRO DELL'ATTENZIONE PRESTATATA DURANTE LE LEZIONE E L'ACQUISIZIONE DELLE COMPETENZE NECESSARIE.



A fine corso viene rilasciato  
l'attestato delle competenze acquisite  
e si ottiene la qualifica e lo skillbadge "BUSINESS4STAGER"



Il percorso formativo è riconosciuto e patrocinato dall'Associazione Professionale  
Home Staging Lovers e rilascia 25 KPI  
VALIDI COME AGGIORNAMENTO PROFESSIONALE CONTINUO.