



SARL au capital de 20000€
RCS Saint-Etienne - SIRET 509 027 868
31 Rue Jean Huss, 42000 Saint-Etienne

CRÉATION ET DEVELOPPEMENT D'UNE AGENCE HOME-STAGING EXPERTS	HOSE 01/07/2024
Description de la formation L'objectif du stage est : <ul style="list-style-type: none">- Connaître la structuration du marché immobilier et son fonctionnement- Acquérir les méthodologies commerciales nécessaires au développement de l'activité d'une agence en home-staging sur les 3 segments de marchés.- Comprendre le mécanisme de la garantie HOSE et les modalités de financement qui y sont liées- Acquérir les techniques du Home-Staging nécessaires aux prestations vendues par une agence en home-staging, sur biens vides et biens occupés- Acquérir les connaissances pour la gestion des travaux induits aux prestations de home-staging- Connaître les principes de la gestion financière- Prendre en main les outils de gestion d'une agence en home-staging- Apprendre les méthodes de communication digitale : notoriété et contact liées au développement d'une agence Home-staging Experts- Appliquer les techniques de vente nécessaires à l'amélioration de la performance commerciale.	Durée : 84 heures

Les plus de votre formation <ul style="list-style-type: none">- Les méthodologies commerciales enseignées au cours de cette formation sont systématiquement mises en application avec les services client de l'enseigne ceci afin de favoriser la mise en pratique sur le terrain dès la sortie de formation et permettre au stagiaire de lancer immédiatement son activité par un travail de prospection active.- Les techniques de home staging et des travaux induits enseignées au cours de cette formation sont systématiquement mises en application avec des exemples concrets de projets client. Une immersion dans une agence animatrice régionale pourra faire suite à cette formation à la demande du stagiaire.- La formation gestion financière dispensée par AVEO intègre des notions théoriques mais également pratiques avec la prise en main des outils préconisés aux agences pour leur permettre de gérer leur société de manière régulière et constante et d'avoir toujours une perception précise de la rentabilité de leur société et des grandes lignes de dépenses. Cet outil leur permet également de poser des hypothèses d'investissements ou de recrutement afin de conforter leur décision.- La mise en application des techniques de communication via les réseaux sociaux pourra se faire directement en sortie de formation, le siège créant pour vous vos pages professionnelles sur les principes réseaux sociaux nécessaires au développement d'une agence en home-staging.- Les techniques de vente enseignées au cours de cette formation sont systématiquement mises en application avec les services client de l'enseigne ceci afin de favoriser la mise en pratique sur le terrain dès la sortie de formation.



SARL au capital de 20000€
 RCS Saint-Etienne - SIRET 509 027 868
 31 Rue Jean Huss, 42000 Saint-Etienne

Nom des formateurs	Courte présentation des formateurs
Sylvain REY	Directeur fondateur du réseau AVEO, Sylvain maîtrise parfaitement la gestion financière d'une agence AVEO, étant également gérant de l'agence pilote AVEO Saint-Etienne. Fort de son engagement sur le terrain, depuis la création du réseau, son expérience est confirmée sur l'ensemble des piliers d'une agence et les process qui s'y rattachent.
Isabelle LABBÉ	Directrice adjointe de réseau, Isabelle possède une expérience confirmée en développement commercial et en gestion d'entreprise AVEO. Forte de son engagement sur le terrain, pendant plus de 10 ans en tant que franchisée et responsable d'agence AVEO, elle maîtrise les différents piliers d'une agence et les process qui s'y rattachent.
Marie REY	Directrice d'agence sur la ville de Saint-Etienne, Marie possède une expérience de plus de 10 ans dans le groupe Avéo. Forte de son engagement quotidien sur le terrain, elle maîtrise parfaitement les méthodologies commerciales lui permettant de réaliser à elle seule plus de 900 k€ de CA. Elle maîtrise également les différents métiers intégrés au sein d'une agence AVEO.

Public Visé	Prérequis
La formation est accessible à tout membre du réseau Avéo et Home-staging Experts, ainsi qu'à leurs collaborateurs, salariés ou indépendants	<ul style="list-style-type: none"> - Ordinateur disposant d'une connexion WiFi - Téléphone portable – prises de photos - Mètre et télémètre - Bloc-notes & stylos - Connexion WIFI - Comptes 6 & 7 depuis le démarrage d'activité si possible - Prévisionnel comptable

Modalités et délai d'accès	Suivant quel processus un stagiaire peut-il s'inscrire à la formation ?
<p>Inscription à valider :</p> <p><u>Pour les implantations :</u> Dans le calendrier des événements</p> <p><u>Pour les candidats :</u> Dans l'espace dédié de l'espace personnalisé candidat</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Lire le livret d'accueil 2. Signer la convention 3. Répondre au questionnaire préformation 4. Être à jour de ses engagements financiers envers le réseau <p>Nous vous rappelons que nos formations se déroulent environ tous les 2 mois. Dès lors, nous vous demandons de bien vouloir vous inscrire minimum 15 jours avant le début de la formation. Passé ce délai, votre inscription ne sera pas prise en compte.</p>



SARL au capital de 20000€
 RCS Saint-Etienne - SIRET 509 027 868
 31 Rue Jean Huss, 42000 Saint-Etienne

Formation - Inter	Tarifs 3 450.00 € HT/ participant soit 4 140.00 € TTC/ participant (TVA 20%)
<p>Objectifs de la formation (compétences acquises)</p> <p><u>A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Maîtriser l'ensemble des services d'une agence en home-staging sur les 3 segments de marché - Identifier et classer son fichier de prescripteurs - Structurer sa prospection terrain - Gérer l'entretien avec le responsable d'agence immobilière / agents mandataires - Faire une présentation AI - Animer son réseau de prescripteurs avec les outils d'animation - Gérer le RDV commercial avec le client particulier - Maitriser les techniques de Home-Staging dans le but de réaliser des prestations sur biens vides et biens occupés - Calculer ses marges brutes dans le but de définir le prix des prestations - Gérer le RDV client et la découverte du bien immobilier en R1 - Connaître les matériaux de mise en œuvre des travaux soumis à biennale - Définir sa prestation en respectant la notion d'investissement pour le client vendeur - Gérer l'administratif en rapport avec la sous-traitance - Préparer et organiser son intervention chez le client - Commander les matières premières - Intervenir chez le client - Appréhender les grandes lignes du bilan comptable - Poser son prévisionnel pour les exercices futurs - Assurer la gestion financière de son agence - Analyser les grandes lignes de dépenses et prévisionner les investissements futurs - Maitriser les outils de gestion préconisés par le franchiseur. - Connaître de manière permanente son résultat comptable et sa rentabilité. - Connaître les réseaux sociaux et leurs spécificités - Définir les axes de communication selon l'objectif fixé : notoriété / contacts - Définir les axes de communication selon le public visé : particulier / professionnel - Utiliser les outils de communication digitale développés par le franchiseur : templates, newsletters, ... - Définir le travail hebdomadaire à consacrer à cette communication digitale - Utiliser les réseaux sociaux comme outil de prospection. 	<p>Méthodes mobilisées (Moyens pédagogiques, ressources)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Supports de cours - Power Point - Mise en situation et Jeux de rôle - Films et analyse des mises en situation - Exercices - Etude de cas . - Quizzes interactifs - Questions/réponses entre les stagiaires et le formateur.



SARL au capital de 20000€
RCS Saint-Etienne - SIRET 509 027 868
31 Rue Jean Huss, 42000 Saint-Etienne

<ul style="list-style-type: none">- Optimiser les services AVEO comme outils de vente- Préparer la visite chez le prospect / client- Gérer la prise de contact- Identifier son interlocuteur- Personnaliser la relation clientèle- Ecouter- Argumenter- Traiter les objections- Maitriser le bon moment pour conclure- Gérer la prise de congé- Assurer le suivi commercial-	
---	--

<p>Moyens techniques :</p> <ul style="list-style-type: none">- En présentiel- Salle équipée dédiée à la formation- Ordinateurs Mac ou PC,- Connexion Internet / Ethernet- Tableau blanc- Paperboard- Vidéoprojecteur- Ecran télévision- Camescope- Microphones- Haut-parleurs- Logiciel Everwin- Extranet- Sur site dans un bien immobilier <hr/> <ul style="list-style-type: none">- En distanciel- Ordinateur Mac ou PC,- Connexion Internet / Ethernet - Caméra- Microphone- Plateforme LMS	<p>Modalités d'évaluation</p> <ul style="list-style-type: none">- Étude de préadmission à propos des besoins du stagiaire et de sa connaissance du sujet via un questionnaire de positionnement.- Pendant la formation :<ul style="list-style-type: none">Quizzes interactifsQuestions – reformulationExercicesMise en situation- Étude d'évaluation à chaud : questionnaire d'évaluation de la formation.- Questionnaire d'évaluation à froid
--	---

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap et répondent aux normes ERP. Des aménagements spécifiques peuvent être envisagés. Pour ce faire il vous suffit de nous faire part des besoins spécifiques vous concernant, nous ferons le maximum pour y répondre dans la mesure du possible. Nous vous en informerons au préalable de la formation.

Pour toute demande spécifique, vous pouvez contacter notre référente Marie REY par mail à l'adresse suivante : stetienne@aveo.fr



SARL au capital de 20000€
RCS Saint-Etienne - SIRET 509 027 868
31 Rue Jean Huss, 42000 Saint-Etienne

<p>Indicateurs de résultats</p> <p>Satisfaction : 8.5/10 Recommandation : 86 %</p>	<p>Contacts – référent - Isabelle Labbé : ilabbe@aveo.fr</p>
<p>Nombre de stagiaires :</p> <p>Minimum : 8 Maximum : 14</p>	<p>Les prochaine dates :</p> <p>Se reporter au calendrier des évènements de l'extranet accessible aux membres du réseau et dans l'espace candidat dans lequel toutes les dates de formation sont indiquées.</p>