

---

## **DGHR – 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?
- 18.30 Uhr Ende und Verabschiedung

---

## **DGHR – 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**
- 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**
- 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**
- 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
- 15.45 Uhr Kaffeepause
- 16.00 Uhr **Home STAGING BUSINESS IV**
- 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?
- 18.30 Uhr Ende

---

**DGHR – BUSINESS 1 HOME STAGING &  
PRAXIS WORKSHOP 1 ZUM IHK HOME STAGER  
DER EINSTIEG IN DIE NEUE ART IMMOBILIEN**

- 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
- 13.00 Uhr Mittagspause mit Snacks
- 14.00 Uhr PRAXIS WORKSHOP ZUR IHK ZERTIFIZIERUNG 1 –
- PREISE RICHTIG KALKULIEREN UND DURCHSETZEN**
- Wie kalkuliere ich Preise die mir langfristig den Lebensunterhalt und die Existenz der Firma sichern?
  - Das Ziel dieses Workshops ist die Preise finden, die zur eigenen Zielgruppe und dem eigenen Image passen, und damit den Auf- und Ausbau deines Unternehmens langfristig sichern.
  - Wir üben die Kalkulation an verschiedenen Projektbeispielen und beleuchten regelmäßige und langfristige Kosten die für den Firmenaufbau notwendig sind.
- 18.15 Uhr Ende

## **DGHR – PRAXIS WORKSHOPS 2 & 3 ZUM IHK HOME STAGER DER EINSTIEG IN DIE NEUE ART IMMOBILIEN FÜR DEN VERKAUF ZU PRÄSENTIEREN**

09.00 Uhr PRAXIS WORKSHOP ZUR IHK ZERTIFIZIERUNG 2 –

### **VERHANDELN UND VERKAUFGESPRÄCHE ERFOLGREICH FÜHREN**

- Akquise und Verkaufsgespräche meistern!
- Wir lernen verschiedene Verhandlungsmethoden kennen und erarbeiten Wege diese anzuwenden bzw. darauf zu kontern
- Im 2. Teil üben wir 2 Methoden die zu uns passen.
- Wir arbeiten uns in diesem Workshop in kleiner Gruppe im geschützten Raum über mentale Hürden und entwickeln Verkaufstechniken und Redewendungen, die zu Ihnen passen.

13.00 Uhr Mittagspause mit Snacks

14.00 Uhr PRAXIS WORKSHOP ZUR IHK ZERTIFIZIERUNG 3 –

### **EINWANDBEHANDLUNGEN**

Um als Home Stager erfolgreich zu sein, muss ich meine Leistung verkaufen können. Oft wird die Begeisterung für das Thema durch wiederkehrende Bedenken möglicher Kunden gestoppt.

- Wie reagiere ich auf immer gleiche Einwände von Kunde oder Makler?
- Wie nehme ich mit Argumenten die Einwände vorweg?
- Wie gehe ich souverän mit schwierigen Menschen um?
- Wir besprechen mögliche Lösungen und üben aktiv das „Wie“.

18.00 Uhr Ende

**DGHR – PRAXIS WORKSHOP 4 &  
PRÜFUNG ZUM IHK HOME STAGER  
DER EINSTIEG IN DIE NEUE ART IMMOBILIEN**

09.00 Uhr PRAXIS WORKSHOP ZUR IHK ZERTIFIZIERUNG 4 –

**ERFOLGREICH PRÄSENTIEREN**

- Wie schaffe ich es dass meine Worte meine Zuhörer so erreichen dass diese mir mit Spaß zuhören, meine Idee unterstützen und aktiv werden?
- Eine sehr gute Präsentation ist so viel mehr als nur die Worte und gezeigten Folien.
- Wir gehen systematisch an das Thema, bearbeiten es ganzheitlich und enden mit der perfekten Grundlage für eine erfolgreiche Home Staging Präsentation.
- Im 2. Teil üben wir das Präsentieren und besprechen was an Vorbereitung notwendig ist um den perfekt vorbereiteten Inhalt am großen Tag mit Spaß zu vermitteln

13.00 Uhr Mittagspause mit Snacks

15.00 Uhr PRÜFUNG: IHK HOME STAGER –

- Schriftliche Prüfung (kein Multiple Choice)
- 90 Minuten

16.30 Uhr Ende & Verabschiedung

## VORGESTELLT UNSERE REFERENTEN IM KURZPROFIL

Freuen Sie sich auf ein abwechslungsreiches und spannendes Trainingswochenende.  
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](http://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.



### **Annette Hogan**

Sie ist fast 20 Jahre mit ihrem Unternehmen in der Kosmetikbranche in Wiesbaden auf dem Markt gewesen, um Menschen zu verschönern, hatte jedoch immer das Streben, Wohnimmobilien ein neues Gesicht zu geben. Nachdem ihre 2 Kinder auf eigenen Beinen standen, startete sie ein Fernstudium zur Innenarchitektur und Raumgestaltung und legte dort

den Grundstein für ihre heutige Firma „Upstage Design by Annette Hogan“, die sie 2013 nach der Ausbildung bei der DGHR gründete. Sie ist mit Leidenschaft Home Stagerin und war schon in einigen Fernsehberichten mit ihrer Arbeit zu sehen. Mit derselben Leidenschaft steht sie zur DGHR und ist seit 2018 Vorstandsmitglied und für die Mitgliederbetreuung verantwortlich.



### **Dr. Barbara Perfahl**

In ihrem ersten Berufsleben arbeitete sie in der psychologischen Forschung und Lehre, sowie später in leitender Position in einem Unternehmen im Bereich Psychologische Diagnostik und Beratung. Seit 2008 beschäftigt sie sich mit der Wechselwirkung zwischen Mensch und Raum und berät als Wohnpsychologin Privatpersonen und Geschäftsleute bei

der Gestaltung von Räumen. Seit 2011 ist sie zudem als DGHR Home Stagerin tätig. Sie hat zwei Bücher zu wohnpsychologischen Themen veröffentlicht und schreibt Texte für Zeitungen, Zeitschriften und ein Wohnpsychologie-Blog. Seit 2016 ist sie Partnerin in einem Home Staging Unternehmen in Oberösterreich und Präsidentin der Österreichischen Gesellschaft für Home Staging und Redesign (ÖGHR). 2018 wurde sie mit dem Award „Best of Home Staging - Industry Leadership“ ausgezeichnet.



### **Dr. Martin Hackenberg**

Rechtsanwalt, Steuerberater, Fachanwalt für Steuerrecht ([www.hackenberg-legal.com](http://www.hackenberg-legal.com))  
DER Home Staging-Anwalt Deutschlands: Kein Rechtsberater weiß mehr übers Thema. Schafft es immer wieder, unsere Teilnehmer durch seinen praxisnahen und unterhalt-

samen Vortrag fürs Thema zu sensibilisieren! Außerdem ist er Autor des von der DGHR angebotenen Rechtspakets, das regelmäßig von ihm an neueste Erkenntnisse angepasst wird.

# ANMELDUNG

## DGHR BASIC HOME STAGING UND BUSINESS I & Praxis Workshops zum IHK HOME STAGER 10.-14. Mai 2019



Ja, ich melde mich verbindlich mit der speziellen Teilnahmegebühr von EUR 2.199,00 zu den Seminaren DGHR BASIC und BUSINESS 1 HOME STAGING plus den 4 Praxis Workshops zum IHK Home Stager an.

Das Zertifikat mit dem Titel HOME STAGING PROFESSIONAL wird Ihnen am Sonntag nach vollständiger Teilnahme am gesamten Schulungswochenende ausgehändigt. Das Zertifikat IHK Home Stager wird Ihnen nach bestandener Prüfung von der IHK zugesandt.

Die Seminare der DGHR e.V. werden von der DGHR Servicegesellschaft UG durchgeführt.

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

### Teilnahmebedingungen

Die Teilnahmegebühr beträgt EUR 2.199,00 pro Person. In dieser Gebühr sind enthalten, Pausenerfrischungen, Snacks, 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 42 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.

**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 DGHR aufmerksam geworden?

- TV/Radio
- Empfehlung
- DGHR Website
- Internet allgemein
- Social Media
- Messe
- Printmedien
- .....

## **Veranstaltungsort DGHR Basic und Business1 und Praxis Workshops**

Dorint Pallas  
Wiesbaden Auguste-Viktoria-Straße 15  
65185 Wiesbaden

### **Anmeldung**

Bitte schicken Sie uns Ihr ausgefülltes Anmeldeformular an folgende Kontaktdaten:

E-Mail [kontakt@dghr-info.de](mailto:kontakt@dghr-info.de)

Telefon 0160 9706 7162

**Bitte beachten Sie hierbei die Anzahl der begrenzten Plätze!**

### **Übernachtung**

Im Dorint Pallas Hotel ist ein Abrufkontingent für die DGHR eingerichtet.

Ein Einzelzimmer exkl. Frühstücksbuffet kostet EUR 122,00/Nacht

Frühstück EUR 24,00/Tag

Tiefgarage EUR 28,00/Tag

Dorint Pallas Wiesbaden  
Auguste-Viktoria-Straße 15  
65185 Wiesbaden  
Telefon 0611 3306 3306  
Telefax 0611 3306 2988  
[reservierung.wiesbaden@dorint.com](mailto:reservierung.wiesbaden@dorint.com)

Eine Alternative hierzu wäre das Hotel „Motel One“.  
Es liegt nur wenige Gehminuten vom Tagungshotel entfernt:

Kaiser-Friedrich-Ring 81  
65185 Wiesbaden  
Telefon 0611 450 208 0  
Telefax 0611 450 208-10  
[wiesbaden@motel-one.com](mailto:wiesbaden@motel-one.com)  
[www.motel-one.com/de/hotels/wiesbaden/](http://www.motel-one.com/de/hotels/wiesbaden/)

Weitere Übernachtungsmöglichkeiten finden Sie unter:

[www.hrs.de](http://www.hrs.de) oder

[www.trivago.de](http://www.trivago.de)

[www.booking.com](http://www.booking.com)