

---

**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 <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Was ist Home Staging?</li><li>▪ Wieso funktioniert es?</li><li>▪ Wie wird es umgesetzt?</li></ul>
10.45 Uhr	Kaffeepause
11.00 Uhr	HOME STAGING II – das Anwenden: Die Basis (Teil 1) <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Raumaufteilung &amp; Positionierung von Räumen</li><li>▪ Möbelproportionen &amp; -positionierung</li><li>▪ Fokuspunkte</li><li>▪ Licht</li><li>▪ Die Zimmer (Teil 1): Wohnzimmer und Esszimmer</li></ul>
12.30 Uhr	Mittagspause
13.30 Uhr	HOME STAGING III – Die Basis (Teil 2) <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Das Arbeiten mit Farben &amp; Stoffen</li><li>▪ <b>Das Interior Design Farbschema</b></li><li>▪ Speziell für Home Stager: Das verkaufsfördernde Farbschema</li><li>▪ Arbeiten mit dem Farbrad</li><li>▪ Anwendungsbeispiele</li><li>▪ Praktische Übungen</li></ul>
15.45 Uhr	Kaffeepause
16.00 Uhr	HOME STAGING IV <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Der Umgang mit Gerüchen und Haustieren</li><li>▪ <b>Die Zimmer (Teil2):</b></li><li>▪ Bäder, Küchen, Schlafzimmer &amp; Kinderzimmer sowie Extra- oder unbenutzte Räume</li><li>▪ Das Einrichtungsthema: Was ist es? Worauf kommt es an? Wie finde ich es? Praktische Demonstration &amp; jede Menge Staging Tipps</li><li>▪ Diskussion: Ist das Home Staging?</li></ul>
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	<b>HOME STAGING BUSINESS I</b> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Das Berufsbild Welche Fähigkeiten benötigt ein Home Stager?</li><li>▪ Mein Geschäft Optimal beginnen: Die Ausstattung, Existenzgründung Anfängerfehler vermeiden</li></ul>
10.30 Uhr	Kaffeepause
10.45 Uhr	<b>HOME STAGING BUSINESS II</b> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Die Kundengewinnung: Wie komme ich an Aufträge? Alternativen zu Kaltakquise und Preiskampf</li><li>▪ Der Marketingplan: Warum? Was muss rein?</li><li>▪ Zielgruppen und Bedarfsanalyse für Home Stager</li><li>▪ Die eigene Marke &amp; Elevator Pitch</li></ul>
12.30 Uhr	Mittagspause
13.30 Uhr	<b>HOME STAGING BUSINESS III</b> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Die erfolgreiche Präsentation</li><li>▪ 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?</li><li>▪ Mein Geschäftsaufbau: Do's und Don'ts vor den ersten Aufträgen, Tipps für den Erfolg</li><li>▪ Empfehlungen und Referenzen</li><li>▪ Das Portfolio Was soll rein?</li><li>▪ Sollten Portfolios unterschiedlich sein?</li><li>▪ Meine Angebotspalette</li></ul>
15.45 Uhr	Kaffeepause
16.00 Uhr	<b>Home STAGING BUSINESS IV</b> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Vor Ort: Analyse, Erstellung des Arbeitsplanes und Durchführung eines Projektes</li><li>▪ Wie plane ich den Ablauf eines Projektes? Worauf kommt es an?</li><li>▪ Ordnung ins Chaos: wie organisiere ich mein Projekt vor Ort?</li></ul>
18.30 Uhr	Ende

**DGHR – BUSINESS I HOME STAGING**  
**DER EINSTIEG IN DIE NEUE ART IMMOBILIEN**  
**FÜR DEN VERKAUF ZU PRÄSENTIEREN**

- 09.00 Uhr      HOME STAGING BUSNIESS , 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      Verabschiedung mit Snacks

## 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 18. + 19. + 20. September 2020



Ja, ich melde mich verbindlich mit der speziellen Teilnahmegebühr von EUR 1.599,00 zu den dreitägigen Seminaren BASIC und DGHR – BUSINESS 1 HOME STAGING an.

Das Zertifikat mit dem Titel HOME STAGING PROFESSIONAL wird Ihnen am Sonntag – nach vollständiger Teilnahme am gesamten Schulungswochenende – ausgehändigt.

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 1.599,00 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**

Dorint Pallas  
Wiesbaden Auguste-Viktoria-  
Straße 15

## **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

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)