

---

## **DGHR – BASIC HOME STAGING**

### **DER EINSTIEG IN DIE NEUE ART IMMOBILIEN FÜR DEN VERKAUF ZU PRÄSENTIEREN**

- 08.45 Uhr      Öffnung des virtuellen Seminarraum  
09.00 Uhr      Begrüßung der Teilnehmer
- HOME STAGING I  
                  Der Anfang
- Was ist Home Staging?
  - Wieso funktioniert es?
  - Anwendungsbeispiele
- 10.30 Uhr      Kaffeepause
- 10.45 Uhr      Die Techniken
- Raumfunktionen
  - Raumaufteilung
  - Positionierung von Räumen
  - Fokuspunkte
  - Möbelproportionen & -positionierung
  - Licht
  - Der "Besichtigungsfluß"
- 12.15 Uhr      Mittagspause
- 13.00 Uhr      Die Zimmer :
- Wohn- und Esszimmer
  - Küchen und Badezimmer
  - Schlafräume, Gäste- und Arbeitszimmer
  - "Bügelzimmer"
- Erklärung der Praxistransferaufgabe
- 14.30 Uhr      Ende des 1.Tages

---

## **DGHR – BASIC HOME STAGING**

### **DER EINSTIEG IN DIE NEUE ART IMMOBILIEN FÜR DEN VERKAUF ZU PRÄSENTIEREN**

08.45 Uhr Öffnung des virtuellen Seminarraum  
09.00 Uhr Home Staging Praxistransfer  
▪ Besprechung der Aufgabe des vorherigen Tages

09.30 Uhr

- Das Arbeiten mit Farben & Stoffen
- Das Interior Design Farbschema
- Speziell für Home Stager: Das verkaufsfördernde Farbschema
- Arbeiten mit dem Farbrad
- Anwendungsbeispiele
- Übungen an Beispielen

Der Block wird mit einer Kaffeepause ca. um 10.30 Uhr unterbrochen

12.15 Uhr Mittagspause

13.00 Uhr

- Der Umgang mit Gerüchen und Haustieren
- Das Einrichtungsthema: Was ist es? Worauf kommt es an?  
Wie finde ich es?
- Styling- und Praxistipps mit Annette Hogan

Möbeleinkauf: Worauf ist zu achten?

Filmbeispiel einer Projektumsetzung mit Annette Hogan  
Ist das Home Staging?

Erklärung der Praxistransferaufgabe

14.30 Uhr Ende des 2. Tages und Ende des Basic Seminar

---

## **DGHR – BUSINESS I HOME STAGING**

### **DER EINSTIEG IN DIE NEUE ART IMMOBILIEN FÜR DEN VERKAUF ZU PRÄSENTIEREN**

- 08.45 Uhr Öffnung des virtuellen Seminarraum
- 09.00 Uhr Home Staging Praxistransfer
- Besprechung der Aufgabe des vorherigen Tages
- 09.30 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 Vermarktungsplan: Wie? Warum? Was muss rein?
- 12.15 Uhr Mittagspause
- 13.00 Uhr Der Elevator Pitch
- Zielgruppen und Bedarfsanalyse für Home Stager
  - Empfehlungen und Referenzen
  - Das Portfolio: Was soll rein? Sollten Portfolios unterschiedlich sein?
  - Meine Angebotspalette
- Erklärung der Praxistransferaufgabe
- 14.30 Uhr Ende des 3. Tages

## **DGHR – BUSINESS I HOME STAGING**

### **DER EINSTIEG IN DIE NEUE ART IMMOBILIEN FÜR DEN VERKAUF ZU PRÄSENTIEREN**

- 08.45 Uhr      Öffnung des virtuellen Seminarraum
- 09.00 Uhr      Home Staging Praxistransfer
- Besprechung der Aufgabe des vorherigen Tages
- 09.30 Uhr      HOME STAGING BUSINESS III
- Erfolgreich Maklergespräche führen: Vorbereitung, das Gespräch selber, Hintergrundwissen – Wie geht es optimal?
- 10.30 Uhr      Kaffeepause
- 10.45 Uhr      HOME STAGING BUSINESS IV
- Das Gespräch mit den Kunden:
    - Auf was ist zu achten?
    - Wie bereite ich mich vor?
    - Wie komme ich zum Auftrag?
  - Vor Ort: Analyse 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?
- 12.15 Uhr      Mittagspause
- 13.00 Uhr      HOME STAGING BUSINESS V
- Profitabel arbeiten und sein
  - Preisermittlung
  - Preise von Mietmöbeln
  - Eigener Möbelbestand?
  - Der Kostenvoranschlag
- 14.30 Uhr      Ende des 4. Tages

---

## **DGHR – BUSINESS I HOME STAGING & PRAXIS WORKSHOP ZUM IHK HOME STAGER 1 DER EINSTIEG IN DIE NEUE ART IMMOBILIEN FÜR DEN VERKAUF ZU PRÄSENTIEREN**

|           |  |
|-----------|--|
| 08.45 Uhr | Öffnung des virtuellen Seminarraum   |
| 09.00 Uhr | <p>HOME STAGING BUSINESS VI</p> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Der rechtliche Aspekt</li></ul> <p>Verträge: Was sollte unbedingt rein?</p> <p>Versicherungen</p>  |
| 10.30 Uhr | Kaffeepause  |
| 10.45 Uhr | <p>Zusammengefasst:<br/>Wie geht es weiter?<br/>Erfolgsfaktoren<br/>Anfangshilfen und Stolpersteine<br/>Letzte Fragen</p> <p>Feedbackrunde &amp; Verabschiedung</p> <p>Ende des Businessgrundkurses</p>  |
| 12.15 Uhr | Mittagspause   |
| 13.00 Uhr | <p>PRAXIS WORKSHOP ZUR IHK ZERTIFIZIERUNG 1</p> <p>HOME STAGING IN DER PRAXIS</p> <p>Wir gehen Schritt für Schritt die Umsetzung eines Projektes durch,<br/>demonstrieren die Umsetzung einer von Planung einer<br/>Projektumsetzung<br/>Wir üben:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Das Entscheiden darüber welche Arbeiten notwendig sind</li><li>▪ Das Bilden eines auf die Kundenzielgruppe ausgerichteten<br/>Farbschemas</li><li>▪ Das Finden und Bilden eines Einrichtungsthemas</li><li>▪ Die Auswahl der Zimmertypen und dazu notwendige Möbel</li><li>▪ Die korrekte Positionierung der Möbel</li></ul> <p>Wir besprechen mögliche Lösungen und demonstrieren anhand von Fotobeispielen.<br/>Plus jede Menge Tipps zum Selbermachen und Üben Zuhause</p> |
| 14.30 Uhr | Ende des 5. Tages  |

---

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

08.45 Uhr Öffnung des virtuellen Seminarraum

09.00 Uhr PRAXIS WORKSHOP ZUR IHK ZERTIFIZIERUNG 2

### PREISE RICHTIG KALKULIEREN UND DURCHSETZEN

- Wie kalkuliere ich Preise die mir langfristig den Lebensunterhalt und die Existenz der Firma sichern?
- Wie kalkuliere ich den korrekten Zeitaufwand den ich für diesen Auftrag benötige?
- Wie kalkuliere ich die Kosten für Mietmöbel und die notwendigen Dekorationen?

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.

Der Block wird mit einer Kaffeepause ca. um 10.30 Uhr unterbrochen

12.15 Uhr Mittagspause

13.00 Uhr PRAXIS WORKSHOP ZUR IHK ZERTIFIZIERUNG 3

### WIEDERHOLUNG ZUR PRÜFUNG & VORBEREITUNG ZUR PROJEKTARBEIT

Wir wiederholen das Gelernte der letzten 5 Tage, besprechen und klären Fragen.

14.30 Uhr Ende des 6. Tages

---

## **DGHR– PRAXIS WORKSHOP ZUM IHK HOME STAGER 4 DER EINSTIEG IN DIE NEUE ART IMMOBILIEN FÜR DEN VERKAUF ZU PRÄSENTIEREN**

08.45 Uhr      Öffnung des virtuellen Seminarraum

09.00 Uhr      PRAXIS WORKSHOP ZUR IHK ZERTIFIZIERUNG 4

### **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. Die Einwände der Kunden werden als "störend" oder "Ausrede" empfunden.

Wir zeigen Ihnen eine Methode mit der erkannt wird um was es dem Kunden eigentlich geht. Wertschätzend und ohne fertige Sprüche können so Einwände aufgehoben und der Auftrag gewonnen werden.

Wir üben:

- Auf immer gleiche Einwände von Kunden oder Maklern wertschätzend einzugehen.
- Souverän mit schwierigen Menschen umzugehen
- Versteckte Einwände im Vorfeld zu erkennen und damit dem Einwand begegnen ohne das er ausgesprochen wird.
- Wir besprechen mögliche Lösungen und üben aktiv das „Wie“.

Der Workshop wird mit einer Kaffeepause um ca. 10.30 Uhr unterbrochen

12.15 Uhr      Mittagspause

13.00 Uhr      Erklären der IHK Projektarbeit

Wir besprechen die Umsetzung der Projektarbeit.

Es gibt aktive Hilfestellung bei der Auswahl der Projektarbeit und Tipps für die Umsetzung.

Letzte Fragen, Feedbackrunde & Verabschiedung

14.30 Uhr      Ende des 7. Tages und der Workshops

## 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



### **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.



# ANMELDUNG

## DGHR BASIC HOME STAGING UND BUSINESS I & Praxis Workshops zum IHK HOME STAGER 01. – 07. FEBRUAR 2021



Ja, ich melde mich verbindlich mit der Teilnahmegebühr von EUR 1.979,10 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 oder anerkannter Projektarbeit 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 1.979,10 pro Person. In dieser Gebühr ist umfangreiches Schulungsmaterial enthalten.

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

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

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
- .....

---

**Die Durchführung der virtuellen DGHR Basic und Business1 und Praxis Workshops** findet virtuell und „live“, also in Echtzeit, auf der Plattform Zoom statt.

Die dazu notwendigen technischen Voraussetzungen sind:

- Ein Computer oder Laptop mit Mikrofon und Webkamera
- Eine Internetverbindung mit mindestens 2 MB beim Herunterladen an dem Ort wo am Seminar teilgenommen werden soll.
- Achtung: die Geschwindigkeit einer Verbindung kann in den einzelnen Räumen sehr variieren. Deshalb empfehlen wir im dem Arbeitsraum einen Test, z.B. auf <https://www.speedtest.net/de> zu machen.
- Einen Internetbrowser wie Google Chrome, Safari etc.
  
- Einen ruhigen Raum, in dem am Seminar teilgenommen werden kann und es keine lauten Nebengeräusche gibt, während der Seminarzeit keine weiteren Menschen arbeiten oder sich aufhalten.
- Ein bequemer Stuhl, Papier und einen Stift,
- Nach der erfolgten Anmeldung zu diesem virtuellen Seminar bekommen Sie alle Details mit Zugangslinks sowie Testmöglichkeit, sowie auch die Möglichkeit einige Tage vor Seminarbeginn einem technischen Check mit einer zu machen.

Die Schulungsunterlagen werden Ihnen ca. 1 Woche vor Seminarbeginn per Post zugestellt.

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

## **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