

---

## **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**
- Was ist Home Staging überhaupt?
  - Wieso funktioniert es?
  - Wie wird es umgesetzt?
  - Argumente und Praxistipps zum Überzeugen von Zweiflern
- 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:
  - **Die Interior Design Farbschemen**
  - Speziell für Home Stager: Das verkaufsfördernde Farbschema
  - Zielgruppengerechtes Anwenden von Farben
  - 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

---

## **DGHR – BUSINESS I HOME STAGING**

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

08.30 Uhr	Einlass und Überreichen 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 meines Angebots:</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 1 HOME STAGING &  
PRAXIS WORKSHOP 1 ZUM IHK HOME STAGER  
DER EINSTIEG IN DIE NEUE ART IMMOBILIEN ZU PRÄSENTIEREN**

- 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
- 13.30 Uhr Mittagspause mit Snacks
- 15.00 Uhr PRAXIS WORKSHOP ZUR IHK ZERTIFIZIERUNG 1 –
- DIE UMSETZUNG IN DER PRAXIS: PROJEKTDURCHFÜHRUNG**
- Wir üben anhand von Praxisbeispielen
  - die Auswahl und das Platzieren von Möbeln,
  - das Auswählen von Farbschemen
  - das Kalkulieren von Mietmöbeln
  - und sehen uns Beispiele aus der Praxis von verschiedenen Kundengruppen an wie z.B. Investoren und das Stagen von Immobilien im Rohbau.
- 17.30 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 –

### **DIE BEWOHNTE IMMOBILIE: BESONDERHEITEN UND HERAUSFORDERUNGEN**

- Wir untersuchen die Unterschiede eines Home Stagings von bewohnten zu leerstehenden Immobilien und gehen Schritt für Schritt durch den Ablauf von der Vorbereitung zur Durchführung, den Besichtigungen und dem Ausräumen.
- Wir beleuchten die Punkte:  
Eignet sich jede Immobilie?  
Eignet sicher jeder Home Stager dafür?

13.00 Uhr Mittagspause mit Snacks

14.00 Uhr PRAXIS WORKSHOP ZUR IHK ZERTIFIZIERUNG 3 –

### **PREISE RICHTIG KALKULIEREN UND DURCHSETZEN**

- Wie kalkuliere ich Preise die mir langfristig den Lebensunterhalt und die Existenz der Firma sichern?
- Wie berechne ich den Zeitaufwand für ein Projekt korrekt?
- 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 von Preisen und dem Zeitaufwand an einem Projektbeispiel und beleuchten regelmäßige und langfristige Kosten die für den Firmenaufbau notwendig sind.

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 –

### **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“ anhand von auf Home Staging bezogenen Beispielen

12.30 Uhr Mittagspause mit Snacks

13.30 Uhr PRÜFUNG: IHK HOME STAGER –

- Schriftliche Prüfung (kein Multiple Choice)
- 90 Minuten

15.30 Uhr Ende & Verabschiedung

# VORGESTELLT UNSER REFERENTEN TEAM IM KURZPROFIL

Freuen Sie sich auf ein abwechslungsreiches und spannendes Trainingswochenende.  
Folgende Referenten sorgen für einen spannenden Wissenstransfer und viele praktische Übungen.



## **Iris Houghton**

Iris Houghton ist bereits seit Anfang 2007 aktiv mit ihrem Unternehmen Haus Staging by Iris Houghton ([www.die-mit-wisser.de](http://www.die-mit-wisser.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, drei Bücher veröffentlicht.



## **Mag. Cathrin Dörner**

Mag. Cathrin Dörner hat nach ihrem Studium der Sozialwirtschaft über 13 Jahre lang im Non-Profit-Bereich gearbeitet und war dort vor allem für die Organisation und Professionalisierung des operativen Betriebs, die Veranstaltungsorganisation und die Erfassung und Auswertung von Besucher- und Verkaufsstatistiken zuständig.

Nebenberuflich hat sie mit ihrer Agentur für Struktur „DESIGN&ORDNUNG“ Kunden geholfen, Struktur ins und rund ums Papier zu bringen. Seit 2016 ist sie hauptberuflich Partnerin von THE STAGING SISTERS und dort neben der Umsetzung von Projekten schwerpunktmäßig für BackOffice und Organisation zuständig. Außerdem ist sie seit 2016 Vizepräsidentin der Österreichischen Gesellschaft für Home Staging und Redesign (ÖGHR). In ihrer Freizeit schreibt, malt, zeichnet und reitet sie.



## **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.



## **Annette Geibe**

Annette Geibel hat sich 2016 mit Ihrem Unternehmen „Homestaging Service – Verkauft wie gesehen“ selbständig gemacht, nachdem sie viele Jahre im Bereich Verkaufsförderung und Veranstaltungsorganisation tätig war. Ihr Spezialgebiet ist das Home Staging bewohnter Immobilien. Mit einem ausgefeilten Konzept schafft sie es, die Immobilie mit Unterstützung der Eigentümer optimal für den Verkauf zu

präsentieren, ohne dass die täglichen Abläufe der Noch-Bewohner gestört werden. Im Juni 2020 wurde sie bei der Verleihung der DGHR-Stars in der Kategorie „Bewohnte Immobilie“ mit dem 3. Platz ausgezeichnet. Ende 2019 hat Annette Geibel den Titel „DGHR Home Staging Advanced“ erworben und seit Mai 2020 kümmert sie sich als Bundeslandkoordinatorin der Deutschen Gesellschaft für Home Staging und Redesign (DGHR) um die Belange der Mitglieder in Rheinland-Pfalz und im Saarland.



## **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 1 & Praxis Workshops zum IHK HOME STAGER 17. – 21. Juni 2022



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)