

PROGRAMMA

corso professionale
Home Staging
Mirna Casadei

EDIZIONE SPECIALE

10
YEARS

di home staging





Chi è Mirna

Romagnola, figlia d'arte
home stager professionista dal 2014 con una lunga esperienza in **immagine e comunicazione visiva**, grafica, home styling, allestimento set fotografici e video, organizzazione eventi, scenografia e **corsi di formazione**.



Tutor ufficiale nella trasmissione **"Detto Fatto" su Rai 2** dove per 4 anni ha proposto idee e soluzioni smart per il restyling degli spazi abitativi con piccoli budget.



Pioniera dell'Home Staging in Italia riconosciuta da specialisti e professionisti del settore a livello nazionale.



Amante del bello, ossessionata dai dettagli, empatica, organizza personalmente i suoi corsi di formazione per diventare home stager esclusivamente in Romagna per regalare **un'esperienza totale** coinvolgente ed accogliente.

Dove



Vista Mare

Il primo corso di Home Staging
che unisce bellezza e formazione
sulla Riviera Romagnola.
Scopri la bellezza e il benessere
del mare fuori stagione!

prima



dopo



Cosa faremo insieme

PROGRAMMA CORSO HOME STAGING MIRNA CASADEI



- TEORIA DELL'HOME STAGING
- ANALISI DI CARATTERISTICHE E VANTAGGI
- IL MERCATO IMMOBILIARE
- FIGURA E COMPETENZE DELL'HOME STAGER
- L'IMPORTANZA DEL TARGET DI RIFERIMENTO
- CHI SONO I CLIENTI DELL'HOME STAGER
- QUALI SONO LE TIPOLOGIE DI IMMOBILI
- STILE / COLORI / TEXTURE / MATERIALI
- REGOLE DI ALLESTIMENTO
- DETTAGLI DI FENG SHUI APPLICATI ALL'HOME STAGING
- ALLESTIRE PER LA VENDITA
- ALLESTIRE PER L'AFFITTO
- ALLESTIRE PER LA RICETTIVITÀ
- LE REGOLE D'ORO DELL'HOME STAGING
- ITER DI UN INTERVENTO DI HOME STAGING, TUTTI I PASSAGGI E LE FASI DEL LAVORO
- LA COMUNICAZIONE ONLINE E OFFLINE
- COMUNICARE UN IMMOBILE SUL WEB
- CASI STUDIO
- LA FOTOGRAFIA NELL'HOME STAGING E NEL MERCATO DELLA RICETTIVITÀ
- CONSIGLI DI LETTURA





- ANALISI DI UN INCARICO PRATICO DI HOME STAGING: COME SI SVOLGE UN INTERVENTO DI HOME STAGING DAL SOPRALLUOGO ALLA CONSEGNA DEL SERVIZIO FOTOGRAFICO. GESTIONE DEGLI IMPREVISTI E OTTIMIZZAZIONE DEI TEMPI E METODI DI LAVORO, CON INDICAZIONI DI PERCORSI "PASSO A PASSO" PER PORTARE A TERMINE BENE TUTTE LE FASI DEL LAVORO DALL'INIZIO ALLA FINE.



- CONSEGNA DISPENSE DI: PREVENTIVO, ACCETTAZIONE PREVENTIVO, LISTINO PREZZI, REPORT, ELENCHI E SCHEDE UTILI
- COME SCEGLIERE GLI ELEMENTI DA ACQUISTARE E COME ORGANIZZARE IL MAGAZZINO
- IL PERCORSO DELLA CASA: SUGGERIMENTI, TECNICHE E INDICAZIONI SU COME ALLESTIRE STANZA PER STANZA



- TANTISSIME TIPS, SUGGERIMENTI E TRUCCHI DA HOME STAGER PER CREARE ALLESTIMENTI PRATICI, FACILI E DI GRANDE EFFETTO CONTENENDO I COSTI
- INDICAZIONI ED ESEMPI PER REALIZZARE IL SERVIZIO FOTOGRAFICO PERFETTO PER IL MERCATO IMMOBILIARE

SOCIAL MEDIA

personal branding *target*

PROVE PRATICHE

moodboard *laboratori*

TEORIA

allestimento *comunicazione*

- ANALISI DI UN IMMOBILE IN VENDITA, CARATTERISTICHE E CRITICITÀ IPOTIZZANDO UN INTERVENTO DI VALORIZZAZIONE PER LA VENDITA
- INCONTRO CON L'AGENTE IMMOBILIARE, SIMULAZIONE E GESTIONE DELL'INCONTRO DURANTE IL SOPRALLUOGO
- MOODBOARD: COS'È, QUANDO È NECESSARIA, VARI METODI PER REALIZZARLA, INDICAZIONI E CONSIGLI PER CREARLA IN MODO EFFICACE. GLI STRUMENTI E SOFTWARE INDISPENSABILI
- LABORATORIO: CREAZIONE DELLA MOODBOARD MATERICA IN AULA ED ESERCIZIO PRATICO SULL'IMMOBILE ANALIZZATO (materiali forniti).
- PROVA PRATICA DI ALLESTIMENTO



- STARTUP: DA DOVE COMINCIARE PER FAR PARTIRE UN'ATTIVITÀ DI HOME STAGING IN MODO CONCRETO E REDDITIZIO
- GLI OBETTIVI
- GESTIONE DEL CLIENTE
- FOLLOW UP: IL SERVIZIO POST VENDITA
- COME FARSI CONOSCERE ED ESSERE RICONOSCIUTI COME ESPERTI
- COME CONTATTARE I PRIMI CLIENTI E COME PROPORSI SUL MERCATO
- GESTIONE DELLE OBIEZIONI DELL'AGENTE IMMOBILIARE
- CENNI DI FISCALITÀ
- PERSONAL BRANDING: L'IMPORTANZA DI UN'OTTIMA E COERENTE COMUNICAZIONE DI SÈ E DEL PROPRIO BRAND
- COME DIVENTARE UNA HOME STAGER DI SUCCESSO
- COMUNICARE SUI SOCIAL MEDIA
- SBOCCHI PROFESSIONALI DOPO LA FORMAZIONE DA HOME STAGER



prima



dopo

prima



dopo





Contenuti esclusivi del corso

- INCONTRO CON L'AGENTE IMMOBILIARE
- PROVA PRATICA DI ALLESTIMENTO
- VISITA AD UN IMMOBILE IN VENDITA
- ESERCIZIO PRATICO IN AULA SULL'APPARTAMENTO ANALIZZATO (LABORATORIO MOODBOARD)
- DISTRIBUZIONE DOCUMENTI FONDAMENTALI: PREVENTIVO, ACCETTAZIONE PREVENTIVO REPORT, LISTINO PREZZI
- IL CORSO SI TERRÀ IN PICCOLI E INTIMI GRUPPI PERCHÈ OGNUNO POSSA ESSERE PROTAGONISTA

Informazioni e indicazioni

Giornate del corso:

4 giornate di n. 7 ore ciascuna

Orari del corso:

dalle 9,30 alle 13.00 e dalle 15.00 alle 18.30
pausa pranzo libera

Sede del corso:

Rimini

Al termine del corso verrà rilasciato un attestato di partecipazione.

L'ordine cronologico delle attività e degli argomenti potrà essere modificato a discrezione dei docenti.
In caso di impossibilità a frequentare la quota versata sarà trattenuta e ritenuta valida per l'edizione successiva in programma entro 12 mesi.

Quota di iscrizione

€. 1.500 Iva compresa

Per **riservare il tuo posto in aula** è necessario versare
tramite bonifico la quota di €. 500,00
oppure direttamente l'intera quota su
C/C intestato a Mirna Casadei presso Banca Fideuram
IBAN: IT74S0329601601000066040467

Nella causale scrivere: *NOME* *COGNOME* CORSO SETTEMBRE
Inviare ricevuta del bonifico all'indirizzo info@mirnacasadei.it
unitamente ai dati per ricevere fattura.

Il saldo quota sarà da versare prima dell'inizio del corso.

Iscriviti ora

Oppure iscriviti subito online per un
COMODO PAGAMENTO A RATE con Klarna.
Clicca l'icona qui sotto per accedere al link diretto



La quota comprende: materiale didattico, dispense stampate, invio slides in PDF
La quota non comprende: pasti, pernottamento, spese di viaggio e spostamenti.

Diventa una
HOME STAGER
di successo!

Ti aspetto nel mio laboratorio



Chiamami direttamente!

www.mirnacasadei.it
info@mirnacasadei.it
→ cell. 348 9491104