PROGRAMME DE FORMATION

Home staging : valoriser un bien pour la vente ou la location

Immobilier

RÉFÉRENCE	VERSION	ÉDITION	DOMAINE
WF-0632	V2026-004	2 novembre 2026	Immobilier

DURÉE	MODALITÉ	PROGRAMME	SANCTION
21 h	Distanciel asynchrone (e-learning)	6 modules 25 leçons	Attestation et certificat de réalisation

Objectifs pédagogiques

- Distinguer le home staging de la décoration et de la rénovation, et délimiter une prestation.
- Réaliser le diagnostic de mise en valeur d'un logement pièce par pièce, du point de vue de l'acquéreur ou du locataire visé.
- Concevoir un plan de désencombrement, une palette de couleurs, un éclairage et un aménagement adaptés au bien et au budget.
- Chiffrer et planifier une intervention en respectant les limites de la prestation.
- Préparer le bien pour la séance photo et les visites, avec des photographies fidèles.
- Rédiger une proposition commerciale, la présenter et faire le bilan d'une intervention.

L'essentiel de la formation

Public visé

Personnes qui souhaitent proposer une prestation de home staging, négociateurs et mandataires immobiliers, gestionnaires de locations, propriétaires qui préparent la vente ou la location de leur bien.

Prérequis

- Aucun prérequis en décoration ni en immobilier.
- Savoir utiliser un tableur simple et un traitement de texte ; savoir prendre des photographies avec un téléphone.
- Disposer d'un ordinateur avec une connexion internet.

Modalités et déroulement

Formation à distance, en ligne, à rythme libre, organisée autour de situations fictives (Atelier Clairval, activité fictive de home staging de Nadia Ferrand à Vauclerc (ville fictive) ; Cabinet Lormont Immobilier, agence partenaire ; Mme Roussel, qui vend un appartement familial encombré ; M. Garnier, qui prépare la location meublée d'un deux-pièces ; la maison vide de la famille Perrin, en succession — personnes, sociétés et biens fictifs, données fictives). Un test de positionnement ouvre le parcours. Chaque leçon associe une vidéo d'explication, une fiche pratique à conserver et deux mises en pratique corrigées (études de cas sur plans et photographies, décisions argumentées, budgets sur tableur, rédactions, entretiens simulés) ; chaque module se clôt par un atelier de synthèse corrigé, une vidéo récapitulative et un quiz. Plus de la moitié du temps est consacrée à la pratique, le reste aux apports et aux évaluations. Les budgets et prix utilisés dans les exercices sont fournis par l'énoncé ; aucun résultat de vente ou de location n'est promis. Cette formation n'est ni conçue ni présentée comme valant formation continue obligatoire des titulaires de la carte professionnelle (loi n° 70-9 du 2 janvier 1970, dite loi Hoguet, et ses textes d'application) : aucune attestation n'est délivrée à ce titre, et chaque professionnel vérifie lui-même les conditions de son obligation. Accompagnement par un formateur par messagerie (réponse sous 48 h ouvrées), correction individuelle des livrables sur demande.

Méthodes pédagogiques

- Positionnement en début de parcours
- Apports en vidéo : explications et démonstrations
- Études de cas
- Exercices d'application et mises en pratique corrigées
- Production de livrables professionnels
- Atelier de synthèse en fin de module
- Quiz et QCM d'auto-évaluation
- Accompagnement et retours du formateur

Moyens pédagogiques et techniques

- Plateforme de formation en ligne, accès individuel à distance
- Vidéos pédagogiques
- Fiches pratiques à conserver
- Quiz et exercices interactifs en ligne
- Correction des productions sur grille de critères
- Messagerie avec le formateur (réponse sous 48 h ouvrées)

Modalités d'évaluation

Positionnement initial (non éliminatoire) ; correction automatique ou sur grille critériée de chaque exercice ; atelier de synthèse corrigé et quiz à la fin de chaque module ; évaluation finale interne : projet complet de mise en valeur d'un bien fictif (diagnostic pièce par pièce, plan de désencombrement, palette et éclairage, plan d'aménagement, budget et planning, liste de prises de vue, proposition commerciale), corrigé sur grille, et questionnaire de 20 questions. Seuil de réussite interne : 70 % des critères. Une attestation de fin de formation précise les compétences évaluées ; aucune certification, aucune carte professionnelle ni aucune attestation de formation continue réglementaire n'est délivrée.

Sanction

Une attestation de fin de formation et un certificat de réalisation sont remis au participant sous réserve de la réalisation du parcours.

Cette formation n'est pas présentée comme préparant à une certification enregistrée : elle ne comprend ni inscription ni présentation à des épreuves de certification, et n'ouvre droit à aucune délivrance de certification ni au financement par le CPF.

Modalités et délais d'accès

La demande d'inscription peut être effectuée par téléphone, par courrier électronique ou au moyen du formulaire en ligne.

Un entretien ou un questionnaire de positionnement permet de vérifier l'adéquation de la formation avec les besoins, le niveau initial et les prérequis du candidat.

L'inscription devient définitive après validation du dossier administratif, acceptation des documents contractuels et, le cas échéant, confirmation du financement.

Les accès à la plateforme sont généralement activés sous 48 à 72 heures ouvrées après validation complète du dossier.

Les formations à distance sont proposées en entrées et sorties permanentes, sous réserve des délais ou dates imposés par le financeur ou le certificateur.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Vidéos sous-titrées et transcrites, fiches pratiques, modèles d'actes et corrigés en version texte lisible par les lecteurs d'écran, tableaux fournis aussi en format tableur accessible (en-têtes déclarés, sans cellule fusionnée), plans et photographies décrits par un texte, navigation au clavier, calculatrice autorisée, rythme libre et durée allongeable pour les exercices chronométrés. Référent handicap joignable à handicap@will-formation.com pour étudier toute adaptation (durée, supports, outils, modalités d'évaluation).

Tarif de la formation

Prix : **1670 €**

Financement : prise en charge possible par les organismes financeurs, selon les critères d'éligibilité applicables.

Qualiopi processus certifié

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : ACTIONS DE FORMATION. Certificat QUA25070009. WILL FORMATION — Société par actions simplifiée à associé unique au capital de 30 000 € — NDA 11757059675 (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État) — SIRET 893 713 180 00014 — 01 85 09 25 99 — info@will-formation.com — www.will-formation.com

Programme détaillé

6 modules, 25 leçons — durée totale 21 h.

01 Comprendre le home staging et diagnostiquer un bien

1. Positionnement — home staging
2. Home staging, décoration, rénovation : délimiter la prestation
3. Lire un bien avec les yeux d'un acheteur ou d'un locataire
4. Le diagnostic home staging pièce par pièce
5. Atelier de synthèse — Comprendre le home staging et diagnostiquer un bien

02 Les principes de mise en valeur

1. Désencombrer et dépersonnaliser
2. Lumière, couleurs et circulation
3. Mobilier, accessoires et rangement
4. Atelier de synthèse — Les principes de mise en valeur

03 Pièces clés et biens particuliers

1. Entrée, séjour et cuisine
2. Chambres, salles d'eau et extérieurs
3. Biens vides, petites surfaces et location meublée
4. Atelier de synthèse — Pièces clés et biens particuliers

04 Chiffrer et planifier une intervention

1. Construire un budget de mise en valeur
2. Planifier le chantier léger et coordonner les intervenants
3. Petits travaux et limites de la prestation
4. Atelier de synthèse — Chiffrer et planifier une intervention

05 Photographies et préparation des visites

1. Préparer le bien pour la séance photo
2. Prendre et sélectionner des photos fidèles
3. Préparer les visites : le bien le jour J
4. Atelier de synthèse — Photographies et préparation des visites

06 Exercer et vendre la prestation

1. Rédiger une proposition commerciale et un devis
2. Présenter le projet au propriétaire et à l'agent
3. Mesurer le résultat et constituer son book
4. Atelier de synthèse — Exercer et vendre la prestation