



# DGHR FORTBILDUNGEN 2016

„Wer aufhört zu lernen, bleibt nicht nur auf seinem Wissensstand stehen, sondern entwickelt sich effektiv zurück!“

---

## WERBE-WORKSHOPS MIT ROTEM FADEN ÖFFENTLICHKEITSARBEIT FÜR MEHR ERFOLG

**13.09. + 14.09.2016 in Dortmund**  
**Christiane Blenski**

TEIL 1 am 13.09.2016

- So nutze ich PR/Öffentlichkeitsarbeit für mehr Erfolg
- Sicherer Umfang mit ‚Pressefritzen‘
- So bringen mir Messen wirklich neue Aufträge
- Proaktiv mit Messebesuchern ins Gespräch kommen

TEIL 2 am 14.09.2016

- So bringen mir Facebook und Co neue Kunden
- Digitales Netzwerken verstehen und für mein Geschäft nutzen
- So kommt meine Werbebotschaft wirklich an
- Sprache der Makler erkennen und nutzen

**Preis pro  
Schulungstag 375 €**  
zzgl. 19 % MwSt.

*Bei der Buchung von  
beiden Seminaren  
erhalten Sie einen  
Rabatt in Höhe von  
50,00 €.*

*Anmeldeschluss:  
31.08.2016*

## WOHNPSYCHOLOGIE DIE MACHT VON RÄUMEN

**12.10.2016 in München**  
**Dr. Barbara Perfahl**

- Die Macht von Räumen: Grundlagen der Wohnpsychologie!
- Wirkung von Räumen auf uns Menschen
- Bedeutung von Wohnung
- Einblicke in die Erkenntnisse der Wohnpsychologie

**Preis 375 €**  
zzgl. 19 % MwSt.

*Anmeldeschluss:  
27.09.2016*

## **FOTOWORKSHOP** GRUNDLAGEN IMMOBILIENFOTOGRAFIE FÜR HOME STAGING EXPERTEN

**10.11.+ 11.11.2016 in Nürnberg**  
**Olaf Tiedje**

- Grundlagen der Immobilienfotografie für Home Stager
- Grundlagen der fotografischen und der digitalen Technik
- Grundlagen der Lichttechnik
- Zukunft der Bildgebung in der Immobilienbranche

**Preis 319,33 €**  
zzgl.19 % MwSt.

*Anmeldeschluss:*  
**26.10.2016**

## **PRÄSENTATIONSWORKSHOP** FÜR HOME STAGER NIE MEHR ANGST VOR VORTRÄGEN

**15.11.2016 in Stuhr**  
**Iris Houghton**

- Erfolgreiche Präsentation: Einstieg, Abschluss und das Vermitteln von Kernbotschaften speziell für Home Stager
- Der Auftritt: Was ist wichtig?
- Üben vor der Kamera: Wie wirke ich? Auf was muss ich achten?

**Preis 295 €**  
zzgl.19 % MwSt.

*Anmeldeschluss:*  
**31.10.2016**

## **VERHANDLUNGSWORKSHOP** FÜR HOME STAGER SO VERHANDLE ICH ERFOLGREICH

**16.11.2016 in Stuhr**  
**Iris Houghton**

- Wie überzeuge ich Makler und Kunden?
- Wie erreiche ich mein Ziel?
- Wie gehe ich mit Einwänden, Preisreduzierungen und Zusatzleistungen um?
- Üben von Gesprächstechniken und Einwandbehandlungen in Rollenspielen und vor der Kamera in kleiner Gruppe

**Preis 275 €**  
zzgl.19 % MwSt.

Bei der Buchung von beiden Seminaren mit Iris Houghton erhalten Sie einen Rabatt in Höhe von 50,00 €.

*Anmeldeschluss:*  
**31.10.2016**

**Weitere Workshop-Beschreibungen sind auf den folgenden Seiten zu finden!**

## WERBE-WORKSHOPS MIT ROTEM FADEN

VON CHRISTIANE BLENSKI

### TEIL 1

#### **So nutze ich PR/Öffentlichkeitsarbeit für mehr Erfolg**

- sicherer Umgang mit den ‚Pressefritzen‘ und ihren (kritischen) Fragen zu Home Staging
- Bausteine für das druckfertige Formulieren der eigenen Pressemeldung
- die ‚Brille‘ des Redakteurs aufsetzen und so das eigene Home Staging-Thema erfolgreicher platzieren
- Online-PR für Home Staging ergänzend nutzen
- den ‚Roten Faden‘ für die eigene Öffentlichkeitsarbeit finden

*Dauer: 4 Stunden (von 9 bis 13 Uhr)*

#### **So bringen mir Messen wirklich neue Aufträge**

- mehr als ‚nur‘ Home Staging: frische Ideen für meinen Messestand – den ‚Roten Faden‘ finden
- endlich die zündende Idee: Kreativtechniken lernen und anwenden
- als Home Stager das Eis brechen: proaktiv mit Messebesuchern ins Gespräch kommen
- alle mal herschauen: Messeaktivität in meine Home-Satging-Werbung integrieren

*Dauer: 3 Stunden (von 15 bis 18 Uhr)*

### TEIL 2

#### **So kommt meine Werbebotschaft wirklich an**

- ‚Kernbotschaft‘ des eigenen Home Staging-Angebots finden
- Sprache der Immobilienbesitzer/Makler bei mir vor Ort erkennen und nutzen
- Schlüsselargumente pro Home Staging beim Werbetexten einsetzen
- emotionale Worte für mehr Vertrauen in das (noch neue) Home Staging-Angebot
- Blog/Newsletter/Mailing – was brauche ich wirklich und wie mache ich den Anfang?
- Hintergrundinfo: Wie wirkt Werbung? Was gehört zum Marketing-Mix?  
Warum brauche ich einen ‚Roten Faden‘?

*Dauer: 4 Stunden (von 9 bis 13 Uhr)*

#### **So bringen mir Facebook und Co neue Kunden**

- Meine Facebook-Fanpage – konkrete Tipps zu Vorteilen, Funktionen, Post-Timings, Themen, Anzeigen; Hinweise zum Liken/Teilen/Kommentieren
- Meine Home Staging-Firma ideal und mit ‚Rotem Faden‘ vermarkten –  
via XING, LinkedIn, Instagram, Twitter, Pinterest, Youtube
- digitales Netzwerken verstehen – und für mein Home Staging-Business anwenden

*Dauer: 3 Stunden (von 15 bis 18 Uhr)*

Mindestteilnehmerzahl: 6 Personen

---

## WOHNPSYCHOLOGIE

VON DR. BARBARA PERFAHL

Die Macht von Räumen: Grundlagen der Wohnpsychologie Räume und Menschen stehen in einer wechselseitigen Beziehung: Der Mensch formt den Raum – der Raum nimmt aber auch Einfluss auf den Menschen. Genau mit dieser Wechselwirkung beschäftigt sich die Wohnpsychologie. Die Fragen, die sie stellt, sind essentiell für jeden, der sich professionell mit Wohnraumgestaltung und Einrichtung beschäftigt:

Wie wirken Räume auf uns? Was braucht der Mensch, um sich in Räumen wohl zu fühlen? Was bedeutet die Wohnung für den Menschen? In diesem Seminar erhalten Sie einen Einblick in die Erkenntnisse und Konzepte der Wohnpsychologie und erfahren, wie Sie diese für Ihre Arbeit nutzen können. Die Macht von Räumen: Wie und warum wirken Räume auf uns? – Welche Rolle spielt unsere Wahrnehmung dabei? – Wie kann man diese Zusammenhänge beim Einrichten nutzen? Der Mensch und sein Zuhause – die Wohnung als 3. Haut: Was braucht der Mensch in seinen Räumen, damit er sich wohl fühlt? – Welche Rolle spielen Wohnbedürfnisse? – Wie beeinflusst die persönliche Wohngeschichte unsere Vorstellungen vom guten Wohnen? Wohnpsychologie und Home Staging: Wie kann man wohnpsychologische Erkenntnisse beim Stagen von Immobilien nutzen? – Die Psychologie des Hausverkaufs – muss ich als Home Stager auch Psychologe sein?

Dauer: 6 Stunden

Mindestteilnehmerzahl: 6 Personen

---

## FOTOWORKSHOP VON OLAF TIEDJE

Grundlagen der Immobilienfotografie für Home Staging Experten

Home Staging aus der Sicht eines Fotografen – Fotografieren aus der Sicht eines Home Stagers

### **Grundlagen der fotografischen Technik**

- Blende
- Belichtungszeit
- Sensorempfindlichkeit
- Sensorgröße
- Brennweite
- Fernauslöser
- Perspektive
- Stützende Linien

### **Grundlagen der digitalen Technik**

- Rechner
- Software
- Konvertieren/ Komprimieren der Dateien
- Bildauswahl und Archivierung

### **Grundlagen der Lichttechnik**

- Lichtfarben
- Tageslicht, Kunstlicht, Mischlicht und Blitzlicht
- Externes blitzen
- Kontraste, Bewältigung extremer Hell/Dunkel Unterschiede

Die Beziehung und Wirkung aller Parameter zueinander  
Zukunft der Bildgebung in der Immobilienbranche?

Am zweiten Tag finden Praxisübungen in einer Ferienwohnung statt, um die gelernte Theorie unter Aufsicht umzusetzen und zu vertiefen. Bildaufnahmen von Wohnzimmer, Küche, Badezimmer und Schlafzimmer.

Mindestteilnehmerzahl: 6 Personen

## PRÄSENTATIONSWORKSHOP VON IRIS HOUGHTON

Präsentationsworkshop für Home Stager – Nie mehr Angst vor Vorträgen!  
Dieser Workshop ist eine Grundlage für jedes Home Staging Business.  
Die Fähigkeit sicher zu präsentieren ist ein wichtiger Schritt um Interesse an mir  
als Geschäftsperson zu wecken und erfolgreich Aufträge für mein  
Home Staging Business zu gewinnen.

- Was ist wirklich wichtig?
- Wie bringe ich kurz und präzise meine Botschaften zum Kunden?
- Wie beginne ich, und wie ende ich effektiv?
- Wie baue ich einen längeren Vortrag auf?
- Wie bereite ich mich auf Fragen vor?
- Was ist bei kleinen und großen Gruppen zu beachten?
- Was ist zu beachten wenn ich Teil einer Veranstaltung bin?

Wir üben Präsentieren in der Gruppe und vor der Kamera. Dabei werden leicht  
anwendbare Tipps und Tricks vermittelt die Selbstbewusstsein und Sicherheit verschaffen.

Mindestteilnehmerzahl: 6 Personen

---

## VERHANDLUNGSWORKSHOP VON IRIS HOUGHTON

So verhandle ich erfolgreich!

„Den Sack zu machen“, also den Auftrag im letzten Schritt auch zu bekommen,  
liegt häufig am letzten Verhandlungsgespräch. Es werden vom Verhandlungspartner  
die Grenzen getestet und versucht entweder den Preis zu drücken, oder den  
Umfang der Arbeiten (unbezahlt) erheblich zu erhöhen.

In diesem Workshop lernen wir zunächst verschiedene Techniken kennen,  
entwickeln für uns persönlich eine Methode die wir dann auch direkt in der Praxis  
in Rollenspielen üben werden. Das Ziel: Unser Ziel (fast) immer zu erreichen!

Mindestteilnehmerzahl: 6 Personen

## VORGESTELLT UNSERE REFERENTEN IM KURZPROFIL



### **Christiane Blenski**

(Germanistin, Soziologin, Autorin, Mutter, Hundebesitzerin) arbeitet seit 1997, also bald 20 Jahren, als passionierte Werbe-Texterin, PR-Texterin und als Werbe-Konzeptionerin für deutsche Unternehmen jeder Größe. Ihren Schwerpunkt legt sie auf Werbung mit dem ‚Roten Faden‘. Das heißt, die Werbe- und PR-Maßnahmen, die sie entwickelt, sind kreativ und vermitteln strategisch eine klare, durchgängige Werbe-Botschaft. Das kommt bei der Zielgruppe an!

Der Vorteil für uns Home Stager: Werbewissen von Christiane Blenski ist zum einen direkt nutzbar. Es unterstützt sofort aktiv dabei, sowohl Privatleute als auch Bauträger und Makler mit einem klaren Konzept besser anzusprechen und online wie offline dauerhaft deren Aufmerksamkeit zu gewinnen. Und das auch mit vergleichsweise kleinem Werbebudget.

Die Workshops wenden das Prinzip des ‚Roten Fadens‘ auf die verschiedenen Werbeformen an. Nutzt man alle vier Workshops, hat man von der Pressearbeit, über klassische Werbung, Messe-Aktivitäten und Onlinewerbung alles an modernem, sicherem Handwerkszeug, was man heute für neue Erfolge braucht. In den Workshops wird gearbeitet und gelacht. Sie bieten einen Mix aus Wissen, Erfahrung, Übungen und einem angenehmen Miteinander. Es ist immer Zeit für individuelle Fragen und Anliegen.

Gerne können im Vorfeld der Workshops Fragen an die Dozentin gestellt werden.  
Kontakt: [welcome@trustyourtext.de](mailto:welcome@trustyourtext.de)



### **Dr. Barbara Perfahl**

Nach 10 Jahren Tätigkeit als Diplompsychologin im wissenschaftlichen Bereich und als Führungskraft habe ich 2009 meine Leidenschaft zum Beruf gemacht: die Beschäftigung mit dem Thema Wohnen und Einrichten. Dieses Thema begleitet mich seit meiner Kindheit. Während des Studiums besuchte ich als Gasthörerin Architekturvorlesungen und im Rahmen meiner Leitungstätigkeit habe ich für meinen Arbeitgeber mehrfach Büroräume für neue Niederlassungen ausgewählt und eingerichtet. Auch privat habe ich Erfahrung mit dem Einrichten: ich bin 13 Mal umgezogen :-). Inzwischen lebe ich in der Nähe Hamburgs. Für meine Projekte bin ich in Norddeutschland und manchmal auch Oberösterreich unterwegs.



### **Olaf Tiedje**

Grundlage für meine Arbeit als Home Staging Professional, ist mein Fotodesign Studium. Langjährige Berufserfahrung in der professionellen Fotografie, geben mir das Auge für Ästhetik, mein Gespür für Form, Farbe und Kontrast und sind so Grundlage für meine Stilsicherheit. Meine Ausbildung zum Home Staging Professional durch den Berufsverband für Home Staging in Deutschland, die DGHR, runden mein Profil ab und begründet so den Erfolg meiner Arbeit. Selbstverständlich werden alle Fotoaufnahmen auch von mir selbst erstellt. Sie bieten meinen Kunden einen weiteren Vorteil bei ihrem professionellen Immobilienmarketing.

**VORGESTELLT**  
**UNSERE REFERENTEN**  
**IM KURZPROFIL**



**Iris Houghton**

Iris Houghton ist der einzige von Ann Maurice, der Grande Dame des Home Staging in England, zertifizierte Consultant in Deutschland, bereits seit 2007 aktiv und damit eine der Pionierin im Land. Sie realisiert Projekte mit einem Wirkungskreis von ganz Bremen bis weit ins Bremer Umland und arbeitet in beratender und ausbildender Tätigkeit in ganz Deutschland.

# ANMELDUNG DGHR FORTBILDUNGEN 2016

Ja, ich melde mich verbindlich zu folgenden DGHR Fortbildungen an:

- Werbe-Workshops mit ‚Rotem Faden‘ – Teil 1**  
Christiane Blenski  
13.09.2016 in Dortmund
  
- Werbe-Workshops mit ‚Rotem Faden‘ – Teil 2**  
Christiane Blenski  
14.09.2016 in Dortmund
  
- Wohnpsychologie**  
Dr. Barbara Perfahl  
12.10.2016 in München
  
- Fotoworkshop**  
Olaf Tiedje  
10.11.+ 11.11.2016 in Nürnberg
  
- Präsentationsworkshop**  
Iris Houghton  
15.11.2016 in Stuhr
  
- Verhandlungsworkshop**  
Iris Houghton  
16.11.2016 in Stuhr

**HOTLINE**  
für Ihre telefonische  
Anmeldung  
+49 0421 3978419  
oder per Email  
kontakt@dghr-service.de

---

Name, Vorname

Geburtsdatum

---

eMail

Telefon

---

Straße

PLZ, Ort

---

Rechnung an (bei Bedarf Ihr Firmenname)

---

---

Datum

Unterschrift