



House *of* KIKI

Informatiebrochure voor creatieve ondernemers in de woningbranche

One Day Course Verkoopstyling



verkoopstylist v (-en)

1-*creatief* persoon met *ruimtelijk inzicht*; 2-persoon die *affiniteit* heeft met de *huizenmarkt*; 3-persoon met gevoel voor *design*; 4-persoon met oog voor *detail*;
5-*ondernemend* persoon; 6-persoon die makkelijk *contact* legt; 7-persoon die gevoel heeft voor *kleur*; 8-persoon die *aanvoelt* wat er in een huis 'mis' is; 9-*commercieel* ingesteld persoon; 10-persoon met *improvisatietalent*; 11-*handig* persoon; 12-*prijsbewust* persoon; 13-persoon met *empathisch vermogen*; 14-persoon met een *Hands-On* mentaliteit; 15- persoon *opgeleid* door House of KIKI; 16-persoon die *profiteert* van het *online netwerk* van House of KIKI;

Herken JIJ jezelf in dit profiel?

Volg dan de opleiding Verkoopstyling van House of KIKI en start je eigen Verkoopstyling Bureau!

Deze complete en praktijkgerichte opleiding stoomt je klaar voor het ondernemerschap zodat **jij** als verkoopstylist(e) aan de slag kunt in je eigen Verkoopstyling Bureau.

Na het afronden van de opleiding ben je gecertificeerd verkoopstylist(e) en word je opgenomen binnen het **CNVV**; Centraal Netwerk Voor Verkoopstylisten. Hierdoor maak ook JIJ kans op de vele opdrachten die bij House of KIKI binnenkomen en de vele kortingen waarvan House of KIKI leden profiteren, zoals de korting bij **Full House** Meubelverhuur!





WAT

JIJ

WIJ

ONE DAY COURSE PROGRAMMA

NETWERK VAN *House of* **KIKI**

PARTNERS VAN *House of* **KIKI**

WANNEER

WAAR

€

INSCHRIJFFORMULIER



WAT

Verkoopstyling is een vak. Het gaat verder dan het eenvoudigweg verschuiven van de bank, het witten van een muur en het plaatsen van een bloemetje. Het vak vraagt veel van je creativiteit en deskundigheid. Toch betekent verkoopstyling niets meer dan het verkoopklaar maken van woningen. Ofwel het zo optimaal mogelijk presenteren van een woning zodat deze sneller verkocht wordt tegen de beste prijs. Dit laatste is een streven van zowel de makelaar als de particuliere huizenverkoper. Helemaal tijdens de huidige kredietcrisis is het belangrijk op te vallen binnen het huizenaanbod.

Verkoopstyling is in opmars sinds House of **KIKI** het vak in 2007 in Nederland heeft geïntroduceerd (mede door haar rol in Nederlands best bekeken Tv-programma 'Uitstel van Executie'. Medio 2011 is verkoopstyling onlosmakelijk verbonden met de makelaardij. Inmiddels zijn er in Nederland bijna 500 makelaars en projectontwikkelaars die een samenwerking hebben met één of meer House of **KIKI** leden. De gemiddeld 202.000 huizen die in Nederland te koop staan verdienen het allen om gerestyled te worden door een professioneel verkoopstylist(e). Er zullen dus nog heel wat House of **KIKI** verkoopstylisten moeten worden opgeleid om aan deze vraag te voldoen. Verkoopstylisten opgeleid door House of **KIKI** zijn gecertificeerd, staan voor kwaliteit en worden direct opgenomen binnen het CNVV; Centraal Netwerk Voor Verkoopstylisten. En jij kunt daar één van zijn!

Amerikaanse en Engelse pioniers hebben reeds bewezen dat verkoopstyling WERKT. De manier van verkoopstyling in Amerika of Groot-Brittannië (de z.g. House Doctor manier waarbij een verslaglegging wordt gedaan c.q. een diagnoserapport wordt opgesteld) is niet geheel toepasbaar in de Nederlandse markt. Huizen in Amerika en Engeland hebben een andere architectuur dan in Nederland en de karakteristieke elementen van de huizen dáár liggen dan ook compleet anders. En de Nederlanders staan er om bekend snel waar voor hun geld te willen krijgen. Daarom heeft House of **KIKI**, speciaal voor de Nederlandse Onroerend Goed markt, een **innovatief** hands-on concept ontwikkeld, en wil dit graag overdragen naar haar cursisten.

House of **KIKI** leert cursisten tijdens de 4-daagse opleiding een te koop staande woning daadwerkelijk te restylen en niet enkel een advies richting de bewoners te geven. Cursisten wordt geleerd, aan de hand van de 6 basisprincipes van House of **KIKI** ieder huis een ruim, neutraal, maar vooral aantrekkelijk aanzicht te geven, zodat iedere potentiële koper zich in de woning kan verplaatsen.

Het hands-on concept van House of **KIKI** heeft zich inmiddels bewezen. Steeds meer makelaars grijpen hun kans door een verkoopstyliste in te huren die direct aan de slag gaat in de te koop staande woning. Doordat de woning in korte tijd een metamorfose ondergaat, kan deze sneller op aantrekkelijke wijze op de woningmarkt worden gepresenteerd, waardoor de kans op bezichtigingen vergoot wordt. Ervaring en onderzoek heeft inmiddels geleerd dat huizen die door een House of **KIKI** verkoopstylist(e) gerestyled is, sneller verkocht wordt.

House of **KIKI** heeft in september 2009 een groot onderzoek onder haar verkoopstylisten gehouden, waaruit is gebleken dat verkoopstyling loont! Uit dit onderzoek, waarbij 485 gerestylde woningen zijn geanalyseerd, blijkt o.a. dat van de woningen die al meer dan anderhalf jaar te koop stonden, 70% binnen drie maanden verkocht werd, na restyling door een House of **KIKI** verkoopstylist(e).



JIJ EN JOUW BEDRIJF

JIJ bent aantoonbaar werkzaam in de woningbranche als verkoop- of interieurstylist, professional organizer of makelaar. House of **KIKI** gaat ervan uit dat JIJ basiskennis bezit van kleur, design en het inrichten van ruimtes. Ook ben JIJ op de hoogte van de huizenmarkt. JIJ wilt je graag verder ontwikkelen in je carrière en deze One Day Course sluit daar prima bij aan. Het ondernemerschap vind je leuk en JIJ hebt al een aardig netwerk opgebouwd. JIJ wilt graag als eerste op de hoogte zijn van de nieuwste ontwikkelingen binnen de woningbranche. JIJ wilt jezelf het unieke House of **KIKI** concept, speciaal voor de Nederlandse huizenmarkt, eigen maken. JIJ wilt graag de handen uit de mouwen steken en hebt een Hands On mentaliteit.

JIJ wilt gegarandeerd naamsbekendheid met jouw bedrijf maar wilt hier slechts éénmalig in investeren. Jouw website wil JIJ ook zo hoog mogelijk terugvinden binnen de Nederlandse zoekmachines. JIJ wilt profiteren van de landelijke dekking van het Centraal Netwerk Voor Verkoopstylisten van House of **KIKI**. JIJ wilt dat alle particuliere huizenverkopers én makelaars JOUW bedrijf binnen JOUW provincie met twee klikken kunnen vinden! Het certificaat Verkoopstyling betekent daarom een kroon op jouw bedrijf. Het 'no nonsense' beleid van House of **KIKI** spreekt je aan.



Ochtend

>



Middag





WIJ



Kirsten Funcke-Slager (Haarlem), marketing en internetspecialist en oprichtster van House of **KIKI**, is na haar studie Communicatiewetenschappen aan de Universiteit van Amsterdam jaren werkzaam geweest bij Nederlands grootste internetbedrijf, waarvan ze drie jaar als Marketing Manager bij de zoekmachine ilse.nl en Startpagina heeft gewerkt. Haar passie lag altijd bij het aankopen van oudere woningen, opknappen, verkoopklaar maken en weer verkopen.

Tot de oprichting van House of **KIKI** had Kirsten, naast haar job bij een groot Europees online advertentienetwerk (met in haar portfolio o.a. de woon- en klusprogramma's van RTL en SBS), een adviesbureau waarin ze startende ondernemers begeleidde met de (online) marketing. Kirsten heeft een opleiding bij het ANP persbureau gevolgd, waardoor zij niet alleen de cursisten de gouden tip van het hoog eindigen in de zoekmachine kan vertellen, maar ze ook kan leren een pakkend persbericht te schrijven, wat tot 'free publicity' en naamsbekendheid leidt. Kirsten is gespecialiseerd in het inrichten van leegstaande woningen. Tevens heeft Kirsten jaren ervaring met het opleiden en begeleiden van volwassenen.

Kirsten: "Binnen mijn netwerk mocht ik regelmatig een rol spelen bij de verkoop. Ik weet als geen ander wat de eerste indruk kan betekenen voor potentiële kopers. Het vak verkoopstyling is niet alleen maar restylen van een huis maar heeft ook alles te maken met een goed online marketing concept. Je start immers je eigen bedrijf en je wilt gevonden door makelaars en huizenverkoopers. Daarom vonden wij het niet meer dan logisch dat onze specialismen gebundeld werden tot House of **KIKI**.

Door mijn contacten binnen de TV wereld, woonbladen en makelaarswereld geniet House of **KIKI** reeds grote bekendheid. En mijn bijdrage aan het RTL 4 programma 'Uitstel van Executie' met Martijn Krabbe heeft hier ook een rol bij gespeeld.

De kracht van House of **KIKI** is dat we continu op zoek zijn naar verdieping en verbreding van ons bedrijf. Zo heeft House of **KIKI** begin 2010 een landelijk meubelverhuurbedrijf opgericht onder de naam **Full House** Meubelverhuur, om alle House of **KIKI** leden (CNVV-ers) te kunnen voorzien van inboedels t.b.v. het inrichten van leegstaande woningen. En daarnaast hebben we samenwerkingen met bekende woonportals (o.a. Moviq, WonenOnline), huizensites (Voila.nu) en grote (online) makelaarspartijen. We hebben inmiddels een unieke samenwerking met de grootste NVM Makelaar van Nederland; Makelaarsland. Samen met Makelaarsland heeft House of **KIKI** in 2010 een geheel nieuw vak geïntroduceerd: **De VERKOOPCOACH**. Medio 2011 hebben de House of **KIKI** verkoopcoaches het erg druk en zijn fulltime bezig met het stylen, fotograferen en presenteren van te koop staande woningen. Dit tot zeer tevredenheid van hun klanten."



WIJ



Kim Kanters (Nuenen) is de van de oprichter van het House of **KIKI** opleidingscentrum. Kim veel heeft ervaring met het aan- en verkopen van huizen en is gespecialiseerd in het verkoopklaar maken van onroerend goed.

Kim: verkoopstylist, docent en verkoopcoach: “Na mijn studie Reclame en Presentatietechnieken ben ik een bedrijf gestart in het ontwerpen en vervaardigen van designmeubelen. Toch vond ik de presentatie van producten en diensten interessanter. Daarom ben in 2005, na het zien van het televisieprogramma ‘De TV-makelaar’ gaan verdiepen in het vak verkoopstyling. Ik wilde graag verkoopstyliste worden maar het viel me op dat er geen opleiding voor bestond. Ik heb me vervolgens in buitenlandse literatuur verdiept. Onder andere in de wijze waarop verkoopstyling wordt toegepast in de Verenigde Staten en Engeland, pioniers op het gebied van verkoopstyling. Die aanpak stond me echter niet zo aan. De smaak en aanpak van de Amerikanen en Engelsen is toch wat ‘oubolliger’ dan die van Nederlanders. En ook de passieve aanpak van de Engelse en Amerikanen was niet echt mijn idee van verkoopstyling. Ik wilde niet enkel een diagnoserapport schrijven maar direct aan de slag gaan in een woning!

Beging 2007 bestond er nog steeds geen praktijkgerichte opleiding in Nederland. Ik heb onderzocht op welke manier verkoopstyling het beste aangeboden kon worden in Nederland. Daaruit bleek dat Nederland klaar is voor verkoopstyling, maar niet voor een te hoge prijs. Ik ben vervolgens een nieuw concept voor de Nederlandse markt gaan schrijven wat helemaal aansloot op de behoefte van de Nederlandse huizenverkoper. Dit was de eerste opstap naar het praktijkgerichte opleidingscentrum van House of **KIKI**. De cursisten zijn allemaal razend enthousiast over onze directe aanpak waardoor je snel opdrachten kan binnen halen. We zijn in augustus 2008 een samenwerking aan gegaan met Makelaarsland, Nederlands grootste NVM partij. Makelaarsland heeft zijn kans gegrepen en we verwachten hiermee dé grote doorbraak in Nederland te bewerkstelligen. Ons doel is niet alleen om verkoopstylisten op te leiden maar om ze ook aan het werk te krijgen. Tevens heb ik mijn medewerking verleend aan een boek over verkoopstyling (Zamarra Oomes; Haal meer winst uit je huis), een bestseller.”



ONE DAY COURSE

House of **KIKI** heeft een One Day Course ontwikkeld die inspelt op de behoeften van de reeds bestaande verkoop- en interieurstylisten, professional organizers en makelaars; meer klanten en naamsbekendheid werven.

De vraag van bestaande deze stylisten en makelaars om het House of **KIKI** verkoopstyling concept te leren én om een plaats te krijgen binnen het netwerk van House of **KIKI**, wordt steeds groter. Om aan deze vraag te kunnen voldoen, start House of **KIKI** vier keer per jaar de One Day Course Verkoopstyling. Tijdens deze One Day Course maak je jezelf het concept eigen en maak je tevens kennis met het grootste online netwerk van Nederland. De werking van dit netwerk zal worden uitgelegd en de rol die **JOUW** bedrijf daarin zal spelen.

Naast het verkoopstyling concept wordt er tevens ruimschoots aandacht besteed aan de (online) promotie van je reeds bestaande bedrijf en website. Google is de meest gebruikte zoekmachine van Nederland. House of **KIKI** geeft je DE gouden tips hoe **JOUW** website snel hoog in de zoekmachine kan eindigen. Tot slot worden er handvatten gegeven hoe **JIJ** nog beter klanten en makelaars kunt werven.

Aan het einde van de dag ontvang je van House of **KIKI** je certificaat en mag je jezelf vanaf dat moment gecertificeerd House of **KIKI** verkoopstylist noemen! Uiteraard wordt je website direct opgenomen en met je link en logo op het Centraal Netwerk Voor Verkoopstylisten (CNVV) geplaatst. Het betreft hier een permanente link. Tevens word je opgenomen binnen de pagina's die House of **KIKI** beheert. De One Day Course wordt altijd afgesloten met een netwerkborrel.





Programma One Day Course

Ochtendprogramma:

- Theorie: Het House of **KIKI** verkoopstyling concept (m.b.v. 200 voor- en nafoto's)
- Het ontstaan van verkoopstyling
- Verkoopstyling in Nederland
- Huizenmarkt in Nederland
- Proces van de huizenkoper
- Indeling categorieën woningen
- Concept House of **KIKI** aan de hand van 6 basisprincipes
- Uitleg professionele SIKKENS ACC kleurenwaaier
- Werkwijze van de House of **KIKI** verkoopstyling

Middagprogramma:

- Bouwen van een goede website
- 5 gouden tips om bovenaan te komen in de zoekmachines
- Logo & Huisstijl
- Woningfotografie
- Acquisitie; samenwerking sluiten met een makelaar
- Inrichten van leegstaande woningen
- Marketing & PR
- Opdracht: woning beoordelen en restylen a.h.v. 6 basisprincipes



Netwerk van House of KIKI

Het CNVV is onderdeel van het House of KIKI opleidingscentrum en staat voor Centraal Netwerk Voor Verkoopstylisten. Het maakt, gezien de hoge notering op Google, gemakkelijk voor de verkoopstylisten om gevonden te worden door makelaars en particuliere huiseigenaren. House of KIKI verzorgt de promotionele activiteiten rond het CNVV, zodat de aangesloten verkoopstylisten kunnen doen waar ze goed in zijn; woningen restylen! Verkoopstylisten die gecertificeerd zijn via het House of KIKI opleidingscentrum krijgen exclusieve toegang tot het netwerk van House of KIKI.

Aansluiting bij het netwerk van House of KIKI kost € 100,- per jaar. Voor dit bedrag wordt de website van de cursist opgenomen op het Centraal Netwerk van Verkoopstylisten (www.cnvv.nl) en alle startpagina's die over verkoopstyling gaan. Tevens zitten er promotionele kosten bij dit bedrag inbegrepen, kosten voor het doorspelen van opdrachten (bijv. van Makelaarsland of Hypodorus of andere opdrachten die bij House of KIKI binnen komen) en alle na begeleiding door House of KIKI. En natuurlijk profiteren de CNVV-ers door opname op het CNVV van de kortingen die lidmaatschap met zich meebrengt, zoals bijv. 50% korting bij Citybox en Inbox en 20% korting bij **Full House Meubelverhuur**.

Het netwerk van House of KIKI bestaat uit de volgende websites:

<http://www.cnvv.nl>

<http://www.centraalnetwerkvoorverkoopstylisten.nl>

<http://verkoopstyling.eigenstart.nl>

<http://verkoopstylisten.startbewijs.nl>

<http://verkoopstyling.startkabel.nl>

<http://verkoopstylisten.startkabel.nl>

<http://woonstyling.startkabel.nl>

<http://woonstylisten.startkabel.nl>

<http://verkoopstylisten.jouwpagina.nl>

CNVV | OPLEIDINGSCENTRUM | MEUBELVERHUUR | VERKOOPCOACH | MAKELAARS | NIEUWS | OVER ONS | CONTACT

ZUID-HOLLAND

Rotterdam

Rotterdam
Chiara De Geus & Barbara Glavimans
VERKOOPCOACH

bezem&blik

bezem&blik Verkoopstyling vof
I www.bezemenblik.nl
E: Via de website
T:
M: 06-46200430 & 06-42308544

Rotterdam
Yvette Wiebenga
Switch Interieur & Verkoopstyling
I www.switch.nl
E: Via de website

SWITCH

House of KIKI
Centraal Netwerk voor Verkoopstylisten



Partners van House of KIKI



House of KIKI heeft een samenwerking met de **grootste makelaarspartij van Nederland: "Makelaarsland"**. Deze NVM makelaarspartij biedt, als extra dienst naar de potentiële huizenverkopers, verkoopstyling aan. Ditzelfde geldt voor de NVM makelaarspartij Hypodomus. En daarnaast wordt de dienst verkoopstyling door CNVV verkoopstylisten van House of KIKI ook op de Vlaamse huizensite 'Voila.nu' aangeboden. Met Citybox en Inbox Storage heeft House of KIKI begin 2010 een exclusieve samenwerking gesloten, zodat alle CNVV-ers 50% korting krijgen op een opslagbox. Vooral interessant bij het aanbieden van meubels t.b.v. het inrichten van leegstaande panden. En mochten de CNVV-ers geen beschikking hebben over inboedels voor leegstaande woningen, krijgen ze 20% korting bij **Full House Meubelverhuur**.



Home | Huis verkopen | Huis kopen | Huur | [Alle diensten](#) | Nieuws | Over Makelaarsland

Verkoopdiensten

Verkoopstyling

U krijgt maar één keer de kans voor een eerste indruk. De juiste presentatie van uw woning op Internet is de eerste indruk die een potentiële koper krijgt. Laat daarom uw woning professioneel verkoopklaar maken door een House of KIKI verkoopstylist.



Direct verkoopklaar

House of KIKI maakt gedurende 4 uur uw woning verkoopklaar aan de hand van een professionele verkoopstyling. House of KIKI hanteert 6 basisprincipes: reorganiseren, neutraliseren, depersonaliseren, zichtlijnen verbeteren, focuspunten belichten en sfeer creëren.

Gratis accessoires pakket

U ontvangt gratis een accessoires pakket, dat speciaal is afgestemd op uw slaapkamer. Uw slaapkamer zal een neutrale uitstraling krijgen! Bekijk [voorbeeld 1](#) en [voorbeeld 2](#). Voor alle overige vertrekken zal de verkoopstylist voor de zekerheid een basispakket met accessoires meenemen, welke u desgewenst kunt overnemen.

Tarief





WANNEER

Data 2011 / 2012

| | |
|----------------------------|--------------------------------|
| Donderdag 27 januari 2011: | Mierlo , Noord-Brabant |
| Vrijdag 8 juli 2011: | Haarlem , Noord-Holland |
| Donderdag 13 oktober 2011: | Haarlem , Noord-Holland |
| Donderdag 8 december 2011: | Mierlo , Brabant |
| Vrijdag 9 maart 2012: | Mierlo , Noord-Brabant |
| Vrijdag 2 maart 2012: | Haarlem , Noord-Holland |



WAAR

Mierlo: Hotel 't Anker

Holland Hotel 't Anker bevindt zich op een mooie rustige locatie in het hart van het dorpje Mierlo (onder Eindhoven), waar parkeren nog gratis is. Het hotel heeft een classificatie 3 sterren hotel en is lid van het hotelsamenwerkingsverband: Hollandhotels. De vergaderzaal is zeer smaakvol ingericht en van alle gemakken voorzien.



Cursuslocatie Hotel 't Anker in Mierlo



Cursuszaal

Haarlem: Hotel De Zoete Inval

Hotel de Zoete Inval heeft een classificatie 4 sterren hotel en ligt op een zeer aantrekkelijke locatie tussen Halfweg en Haarlem tegen het recreatiegebied Spaarnwoude. Op 10 minuten loopafstand van De Zoete Inval ligt het treinstation Haarlem / Spaarnwoude. Vanaf hier vertrekken zowel treinen als bussen in de richting van Amsterdam en Haarlem. Parkeren kan (gratis) op de parkeerplaats van het hotel.



Cursuslocatie Hotel De Zoete Inval in Haarlem



Cursuszaal



€

De prijs van de opleiding bedraagt € 995,- exclusief 19 % BTW.

De prijs is inclusief luxe lunch, koffie- en thee pauzes, frisdranken, schrijfbenodigdheden, manual, CD ROM met formulieren, het certificaat House of **KIKI** Verkoopstyling, hapjes en drankjes bij certificaat uitreiking, lidmaatschap binnen het unieke House of **KIKI** netwerk én permanente vermelding van jouw bedrijf op de volgende sites:

<http://www.centraalnetwerkvoorverkoopstylisten.nl>

<http://www.cnvv.nl>

<http://verkoopstyling.eigenstart.nl>

<http://verkoopstylisten.startbewijs.nl>

<http://verkoopstyling.startkabel.nl>

<http://verkoopstylisten.startkabel.nl>

<http://woonstyling.startkabel.nl>

<http://woonstylisten.startkabel.nl>

<http://verkoopstylisten.jouwpagina.nl>

Het lidmaatschap van al deze sites en het CNVV (Centraal Netwerk Voor Verkoopstylisten) kost € 100,- excl. BTW per jaar. De eerste factuur volgt na 12 maanden na deelname aan de One Day Course.



Groepsfoto na behalen certificaat



Borrel na de certificaatuitreiking



INSCHRIJFFORMULIER

House of **KIKI** opleidingscentrum Verkoopstyling

Volledige naam.....

Gewenste naamstelling op certificaat (bijv. meisjesnaam).....

Adres..... Postcode.....

Woonplaats.....

Provincie.....

Thuis telefoon..... Mobiel.....

E-mail adres.....

Geboortedatum..... Geboorteplaats.....

Burgerlijke staat.....

Bedrijfsnaam & KvK.....

Website.....

Opleiding(en)

Ik ben op House of **KIKI** gekomen via.....

Motivatie deelname

.....

.....

Paraaf cursist:



Ik wil me inschrijven voor de One Day Course van:

- Vrijdag 8 juli 2011: **Haarlem**, Noord-Holland
- Donderdag 13 oktober 2011: **Haarlem**, Noord-Holland
- Donderdag 8 december 2011: **Mierlo**, Noord-Brabant
- Vrijdag 9 maart 2012: **Mierlo**, Noord-Brabant
- Vrijdag 2 maart 2012: **Haarlem**, Noord-Holland

Ondergetekende verklaart kennis te hebben genomen van de door House of **KIKI** opgestelde brochure, inclusief de voorwaarden (zie pagina 17).

Door ondertekening van het inschrijfformulier verplicht de cursist zich tot betaling van het cursusbedrag van € 995,00 exclusief 19% BTW.

Betaling van de factuur dient minimaal 2 weken vóór aanvang van de opleiding te geschied. Na betaling is de cursist verzekerd van deelname aan de opleiding. Indien de cursist door ziekte niet in de gelegenheid is te komen, wordt cursist doorgeschoven naar de eerstvolgende opleiding in dezelfde stad.

Datum.....Plaats.....

Handtekening cursist.....

Pagina's 14 t/m 16 kunnen volledig ingevuld, samen met copy legitimatie, worden verstuurd naar:

Opleiding in Haarlem: House of **KIKI**, Drs. Kirsten Funcke **Lieoever 71, 2033 AD, Haarlem**

Opleiding in Mierlo: House of **KIKI**, Kim Kanters, **Akeleihof 2, 5672 BC, Nuenen**

Paraaf cursist:



Voorwaarden

Alle cursisten worden na de uitreiking van het House of **KIKI** certificaat (en betaling van het gehele cursusbedrag) opgenomen in het gehele netwerk van House of **KIKI**. Lidmaatschap tot het gehele netwerk van House of **KIKI** kost € 100,- per jaar. Dit geldt enkel voor CNVV-ers die met hun website zijn opgenomen op het CNVV en hooguit tot opzegging van het CNVV. Facturatie geschiedt vanaf een jaar na deelname aan de opleiding.

Na het behalen van het certificaat zijn cursisten verplicht de naam en het originele logo van House of **KIKI** te vermelden op de **homepage** van de eigen website. Het logo van House of **KIKI** dient door te linken naar het CNVV om de naamsbekendheid van het CNVV nog meer te verhogen.

Aangesloten House of **KIKI** verkoopstylisten zijn niet in dienst van House of **KIKI**, maar als zelfstandig ondernemer aangesloten bij het House of **KIKI** netwerk.

Uitschrijving uit het netwerk kan middels een brief of email. De link en het logo zullen dan zo snel mogelijk verwijderd worden.

House of **KIKI** stelt zich het recht de samenstelling van het House of **KIKI** netwerk te wijzigen.

House of **KIKI** is niet verantwoordelijk voor de continuering van de diverse startpagina's die House of **KIKI** beheert. De bij de onderneming behorende domeinnamen veranderen daarentegen niet.

Cursisten die zich na het behalen van het House of **KIKI** certificaat als zelfstandig ondernemer / verkoopstylist(e) aan de slag gaan, zijn verantwoordelijk voor hun eigen bedrijfsvoering. House of **KIKI** kan hier op geen enkele wijze verantwoordelijk voor worden gesteld.

House of **KIKI** kan nimmer verantwoordelijk worden gesteld voor eventuele schadeclaims van klanten van aangesloten verkoopstylisten. House of **KIKI** verplicht iedere verkoopstylist(e) een schadeverzekering en rechtsbijstandverzekering af te sluiten indien verkoopstylisten opdrachten willen aannemen van Makelaarsland.

House of **KIKI** garandeert de cursisten naamsbekendheid door middel van exploitatie van haar netwerk. House of **KIKI** garandeert echter geen opdrachten. Cursisten zijn zelf verantwoordelijk voor het verwerven van klanten en bijbehorende opdrachten.

Lidmaatschap bij House of **KIKI** duurt zo lang als de onderneming actief is.

House of **KIKI** is te allen tijde gerechtigd om aangesloten verkoopstylisten uit haar netwerk te verwijderen.

Certificering kan alleen plaats vinden nadat cursist geschikt is bevonden en de opleiding (met bijbehorende opdrachten) met voldoende resultaten heeft afgerond. Dit wordt beoordeeld door docenten van House of **KIKI**.

Cursusdata en cursuslocaties kunnen te allen tijde worden gewijzigd. Dit betekent echter wel dat cursisten altijd verzekerd zijn van een plaats na betaling.

Alle foto's die tijdens de opleiding door House of **KIKI** gemaakt, blijven te allen tijde eigendom van House of **KIKI**.

Presentaties, het House of **KIKI** (bedrijfs-)concept en cursusmateriaal, beschikbaar gesteld door House of **KIKI** aan een cursist, zijn vertrouwelijk en mogen enkel door een cursist zelf worden geraadpleegd. Het is een cursist niet toegestaan om enige documenten van House of **KIKI** te veelevoudigen of te openbaren (waaronder mede wordt verstaan overhandigen). Het is niet toegestaan op welke manier dan ook de presentaties, het House of **KIKI** (bedrijfs-)concept of cursusmateriaal te gebruiken voor enig ander doel dan het volgen van de cursus van House of **KIKI**, behoudens met uitdrukkelijke voorafgaande schriftelijke toestemming van Kirsten Slager en Kim Kanters van House of **KIKI**. Noch is het cursisten toegestaan na afronding van de opleiding bij House of **KIKI** zelf een opleiding verkoopstyling te starten, dan wel te doceren bij een concurrerend opleidingscentrum van House of **KIKI**.

Uit deze brochure kunnen geen enkele rechten worden verleend.

Paraaf cursist: