



## OBJECTIF(S)

- Découvrir les caractéristiques des trois statuts ainsi que les conséquences concrètes en matière d'organisation et d'obligations réciproques.

## NIVEAU & PUBLIC

### ESSENTIEL

La maîtrise du français, quelques années d'expérience dans le métier.

**Prérequis** : aucun

## MODALITÉS DE PARTICIPATION

**Durée** : ½ journée (soit 3,30 heures)

**Moyens pédagogiques** : Cas pratiques - Support pédagogique  
Quiz d'évaluation finale

**Matériel nécessaire** : vidéo projecteur, paper-board

**Effectif maximum** : 50

## INTERVENANT(S)

**Formateur** : Professionnel spécialisé en gestion du personnel - RH - médiation

*Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM*

## TARIFS

**Adhérent FNAIM** : 130 € HT

**Non Adhérent FNAIM** : 190 € HT

## PROGRAMME

### INTRODUCTION

Bienvenue  
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

### I - LES AGENTS COMMERCIAUX

- Les spécificités de ce statut
- Les obligations réciproques
- La rupture des relations et un peu de jurisprudence

### II - LES VRP

- Les spécificités de ce statut.
- L'organisation de son travail.
- Les cas de rupture de contrat

### III - LES NON VRP

- Les spécificités de ce statut.
- L'organisation de son travail.
- Les cas de rupture de contrat

### SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

### TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT



Programme accessible  
aux personnes  
en situation de handicap