



OBJECTIF(S)

- Statut très utilisé dans le monde des négociateurs immobilier, le statut des agents commerciaux implique un certain nombre de spécificités qui le démarquent du négociateur classique.
- Il est en effet une catégorie à part au sein des agences.
- Cette formation a pour objectif de faire le point sur un certain nombre d'aspects et de mieux connaître l'environnement de ce type de poste.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Agents commerciaux débutants ou confirmés.

Prérequis : la maîtrise du français.

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

PRÉAMBULE

- Présentation du formateur et des objectifs de la formation.
- Invitation des stagiaires à formuler leurs attentes.

I - LES TROIS CONDITIONS POUR ÊTRE AGENT COMMERCIAL

- Être en relation avec un mandant.
- Être indépendant.
- L'absence de contrat de travail et de lien de subordination

II - LE STATUT DES AGENTS COMMERCIAUX

- Ce que lui interdit la loi.
- Ce que lui permet la loi.
- La carte professionnelle.
- L'immatriculation.
- Les obligations de formation.
- L'indépendance.

III - LES OBLIGATIONS RÉCIPROQUES MANDANT-MANDATAIRE

- Les obligations du mandant par rapport à l'agent commercial.
- Les obligations de l'agent commercial par rapport au mandant

IV - L'ORGANISATION QUOTIDIENNE DES AGENTS COMMERCIAUX

- Temps de travail.
- Présence en agence
- Organisation commerciale.

V - LA RUPTURE DES RELATIONS AVEC LE MANDANT ET JURISPRUDENCE

- Les conditions de rupture : la notion de faute
- La Jurisprudence

VI - SYNTHÈSE – CONCLUSION – TEST



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap