

## OBJECTIFS

- **Faire** le point sur les dernières évolutions de la convention collective et de la loi relatives aux salariés de cabinets.

## NIVEAU & PUBLIC

### SPÉCIALISATION

Responsables de structures en charge de la gestion de salariés au sein d'une agence ou d'un Cabinet immobilier

**Prérequis** : aucun

## MODALITÉS DE PARTICIPATION

**Durée** : 1 jour (soit 8 heures) - 60 % juridique 20 % pratique et 20 % management

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

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

**Effectif maximum** : 20

## INTERVENANT(S)

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

*Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM*

## TARIFS

**Adhérent FNAIM** : 220 € HT

**Non Adhérent FNAIM** : 320 € HT

## PROGRAMME

### I - LES TEXTES EN PRÉSENCE

- LA CCN DE L'IMMOBILIER ET LE CODE DU TRAVAIL
  - La convention collective nationale de l'immobilier :
  - Le code du travail

### II - LES DIFFÉRENTS TYPES DE POSTE

- Les agents commerciaux
- Les Négociateurs salariés VRP
- Les Négociateurs salariés non VRP

### III - LES SALARIÉS SÉDENTAIRES ET MOBILES

- Les employés et les agents de maîtrises sédentaires et mobiles
- Les cadres sédentaires et mobiles

### IV - LA GESTION DES ÉVÉNEMENTS EN COURS DE CONTRAT

- Les congés payés.
  - Les périodes d'essai
  - Les règles légales en matière de congés payés
- Les cas de suspension du contrat de travail (absence, maladie, AT...)
- Les réclamations en cours de contrat
- L'évaluation des risques professionnels
- La formation professionnelle et les entretiens professionnels obligatoires

### V - LA RUPTURE DU CONTRAT

- Le départ à la retraite
- L'inaptitude (suite à une maladie ou un AT).
- Les fautes disciplinaires.
- Le licenciement
- La rupture conventionnelle
- La transaction article 2044 du Code civil, l'homologation par le conseil des prud'hommes