

RECRUTER UN NÉGOCIATEUR IMMOBILIER : QUEL STATUT JURIDIQUE CHOISIR ?

OBJECTIF(S)

- Faire le point sur les dernières évolutions de la convention collective et de la loi pour les trois statuts de commerciaux dans l'immobilier et acquérir des repères et des techniques pour le recrutement de tels profils

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Responsables de structures en charge de gestion de salariés, chargés de la transaction

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 8 heures) - 50 % juridique et 50 % 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 - PRÉAMBULE

- Les différentes motivations d'un choix stratégique.

II - ASPECTS JURIDIQUES :

- Agents commerciaux :
 - Les trois conditions pour être agent commercial
 - Le point sur la réglementation et les dispositions de la loi Alur
 - Les caractéristiques de ce statut
 - Les risques encourus
- Les VRP
 - Les Caractéristiques du statut de VRP
 - Les dispositions de la convention collective
 - Le contrat de travail
 - La rupture du contrat de travail
- Les non VRP
 - Les Caractéristiques du statut de VRP
 - Les dispositions de la convention collective et les dispositions de la loi Alur
 - Le contrat de travail
 - Avantages et inconvénients de ce type de statut

III - LE MODÈLE HUMAIN DES NÉGOCIATEURS

- Définir le profil recherché.
- Des outils de lecture des profils humains et des domaines de motivation (système TMS)
- Le système HBDI
- Un outil irrationnel : votre intuition et vos ressentis



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap