



ÉCOLE
SUPÉRIEURE
DE L'IMMOBILIER

DURÉE
2H

À l'issue de
cette formation,
vous recevrez
une attestation de
formation valable
pour le décompte
d'heures nécessaires
au renouvellement
de la carte
professionnelle.

ASSISTANCE TECHNIQUE

Référent ESI dédié à
l'assistance technique
de la formation
joignable au :
01 71 06 30 30
ou par mail :
fcontinue@fnaim.fr

MOYENS TECHNIQUES

Accès par ZOOM ou
Go To Training, lien de
connexion transmis par
mail au participant

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Support pédagogique
et quizz d'évaluation
finale



AGENT COMMERCIAL, NÉGOCIATEUR VRP OU NON VRP, LEQUEL DE CES TROIS STATUTS CHOISIR ?

OBJECTIFS

Faire le point sur les dernières évolutions de la convention collective et de la loi pour les trois statuts de commerciaux dans l'immobilier.

LE PUBLIC CONCERNÉ

Responsables de cabinet et toutes personnes intéressées

LES PRÉ-REQUIS

Aucun

INTERVENANT

Jérôme LAVAINE, professionnel conseil RH indépendant, médiateur judiciaire, diplômé de l'IFPNL



INTRODUCTION

BIENVENUE + PRÉSENTATION DU COURS ET DES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES



PARTIE 1

AGENTS COMMERCIAUX

- Les trois conditions pour être agent commercial
- Le point sur la réglementation.
- Les caractéristiques de ce statut.
- Les risques encourus. La jurisprudence



PARTIE 2

LES VRP

- Les Caractéristiques du statut de VRP.
- Les dispositions de la convention collective et légales.
- Le contrat de travail.
- Avantages et inconvénients de ce statut
- La rupture du contrat de travail / La jurisprudence.



PARTIE 3

LES NÉGOCIATEURS NON VRP

- Les Caractéristiques du statut de non VRP.
- Les dispositions de la convention collective et légales.
- Le contrat de travail.
- Avantages et inconvénients de ce statut
- La rupture du contrat de travail / La jurisprudence.



SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION



TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT