

# LE STATUT ET L'ORGANISATION DU TRAVAIL DES AGENTS COMMERCIAUX

**DURÉE**  
1H15

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.

## OBJECTIFS

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.

## LE PUBLIC CONCERNÉ

Agents commerciaux curieux d'en savoir plus

## LES PRÉ-REQUIS

Être agent commercial dans l'immobilier

## INTERVENANT

Jérôme LAVAINE, Conseil RH indépendant, coach, médiateur judiciaire inscrit auprès de la CA Aix-en-Provence, diplômé de l'IFPNL., formateur FNAIM depuis 19 ans



## INTRODUCTION

### BIENVENUE + PRÉSENTATION DU COURS ET DES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES



## LES AGENTS COMMERCIAUX

- Les trois conditions pour être agent commercial.
- Le point sur la réglementation.
- Les caractéristiques de ce statut. Les relations au quotidien entre l'agent immobilier et l'agent commercial.
- L'organisation du travail de l'agent commercial, son indépendance.
- Conséquences dans la mise en œuvre de son travail.
- Un peu de jurisprudence.
- Questions-réponses



## SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION



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

## 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

