

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

