

**216 rue Maurice le Boucher
ZA de Tournezy
34070 MONTPELLIER
TEL : 04 67 66 31 19**

N° FORMATEUR : 11755884575 - Numéro de TVA intracommunautaire : FR54838295160

LES AGENTS COMMERCIAUX - 1/2

Cette formation s'adresse aux directeurs d'agence immobilière ayant recours et/ou souhaitant recourir à un agent commercial dans le cadre de la commercialisation de leur portefeuille d'annonces.

Le contexte :

Recourir aux agents commerciaux n'est pas sans danger, notamment au regard du risque de requalification de la relation contractuelle agent immobilier / agent commercial en contrat de travail. Pour autant, les agences immobilières y ont de plus en plus souvent pour gérer leur portefeuille d'annonces, ce qui leur permet d'avoir des collaborateurs sans les contraintes liées au salariat.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Chaque participant pourra :

- apprécier la situation juridique des agents commerciaux d'ores et déjà en place au regard de la réglementation et des risques de requalification en contrat de travail.
- sécuriser le recours aux agents commerciaux, dans le respect de leur statut, au regard des dispositions légales et jurisprudentielles.
- avoir une approche managériale respectueuse du statut d'agent commercial
- appréhender les techniques de négociation face aux organismes sociaux.

PUBLIC VISE Directeurs d'agences immobilières

PREREQUIS aucun

DUREE ET DATE 14 heures réparties sur 2 jours

ANIMATEUR Maître Valérie ROSANO

MOYENS ET METHODE PEDAGOGIQUE

Les moyens :

La formation a lieu dans une salle de réunion équipée de tout le matériel nécessaire (liaison Wi-Fi, projecteur vidéo, paper-board)

**216 rue Maurice le Boucher
ZA de Tournezy
34070 MONTPELLIER
TEL : 04 67 66 31 19**

N° FORMATEUR : 11755884575 - Numéro de TVA intracommunautaire : FR54838295160

LES AGENTS COMMERCIAUX - 2/2

La méthode pédagogique :

- Exposé théorique
- Etude de cas
- Cas pratique
- Jeux de rôle

DOCUMENTS A COMPLETER PAR LE STAGIAIRE Fiche de renseignements, QCM Avant-projet, QCM Après-projet, Feuille d'émergence de groupe.

PROGRAMME Introduction : Accueil des participants et tour de table de présentation.

PLAN DE FORMATION

14 heures réparties sur 2 jours :

- Qu'est-ce qu'un agent commercial ?
- Objet de sa mission et modalités d'exercice.
- Le statut d'agent commercial.
- La conclusion du contrat avec l'agent commercial et les obligations respectives des parties.
- La fin du contrat : savoir mettre un terme à la relation contractuelle
- Les techniques de management
- Les techniques de négociation

VALIDATION DE LA FORMATION QCM Après-projet (évaluation sur les acquis de la formation), Attestation individuelle de formation Loi ALUR.