

**RECRUTER UN NEGOCIATEUR IMMOBILIER :
QUEL STATUT JURIDIQUE
ET QUEL PROFIL HUMAIN CHOISIR ?**

SPECIALISATIONS

Jeudi 24 janvier 2019 de 9h à 18h

FNAIM Nice Côte d'Azur

36, av Simone Veil 06200 Nice Tel 04.93.857.857 (puis composez 2)

formation@fnaim06.fr

Intervenant :



Antoine MESNARD

Directeur d'agences immobilières
DRH pendant 20 ans au sein de grands groupes



Public :

Responsables de structures en charge de gestion de salariés, chargés de la transaction
Prérequis : aucun



Objectifs :

Faire le point sur les dernières évolutions de la convention collective et de la loi (Notamment par rapport à la loi Alur) pour les trois statuts de commerciaux dans l'immobilier. Acquérir des repères et des techniques pour le recrutement de tels profils

Depuis le 1er avril 2016, les professionnels de l'immobilier (et leurs personnels habilités) ne peuvent plus obtenir le renouvellement de leur carte professionnelle (ou de leur habilitation) sans avoir suivi deux jours de formation minimum par an (décret n°2016-173 du 18 février 2016).

Tarif adhérent : **264 € TTC** chèque à l'ordre de l'ESI-BE
Tarif non adhérent : **360 € TTC** chèque à l'ordre de l'ESI-BE
(Tarif en vigueur jusqu'au 31 décembre 2018)

PROGRAMME PAGE 2

BULLETIN D'INSCRIPTION EN PAGE 3

20 ter rue de Bezons – 92415 COURBEVOIE CEDEX
Tél 01 71 06 30 27 ou 01 71 06 30 28

Société par actions simplifiée unipersonnelle – RCS Nanterre B 484 482 872 – N° Identification TVA FR 46484482872



BULLETIN D'INSCRIPTION FORMATION SPECIALISATION

Cette inscription n'est définitive que si elle est accompagnée de son règlement.
Toute absence non signifiée par lettre recommandée AR, 10 jours avant le début du stage, sera due.

Entreprises Fnaim de moins de 11 salariés :

Toutes ces informations sont obligatoires pour la prise en charge dans le cadre du guichet unique ou des demandes individuelles (merci de joindre la copie de votre reçu libérateur AGEFOS)

Pour les agents commerciaux ne pas remplir la partie agence.

Réf formation : **MDG046**..... Date de formation : **24/01/2019** Tarif adhérent : **264€ TTC** Tarif non adhérent : **360€ TTC**

Intitulé de formation: **Recruter un négociateur immobilier : quel statut juridique et quel profil humain choisir ?**

Lieu de formation : **Chambre FNAIM Nice**.....

A retourner à l'adresse suivante : **FNAIM 36 ,Av Simone Veil 06200 Nice**.....

Nom du participant :

Prénom :

Sexe* : **F / M** Date de naissance : **.. / .. /** CSP :

Niveau scolaire : Type de contrat * :

Email du participant :

N° de portable (en cas de changement de dernière minute) :

Statut salarié : Statut non salarié : DNS (DIRIGEANT NON SALARIE) :

Si statut non salarié adresse postale personnelle

N° :

Rue :

CP : Ville :

Agence :

Effectif salarié de l'agence : N° adhérent ou Référence client :

N°SIREN :

Adresse :

Code postal : Ville :

Tel : E-mail :

Date, Signature et Cachet de L'Entreprise

- CSP (catégories socio-professionnelles) : Signaler à quelle CSP appartient le salarié parmi la liste proposée

1. Ouvriers non qualifiés (ONQ) ; 2. Ouvriers qualifiés (OQ) ; 3. Employés (EMP) ; 4. Techniciens / Agents de maîtrise (TAM) ; 5. Ingénieurs et cadres (CAO) ; 6. Dirigeants salariés (DS) ; 7. Dirigeants non salariés, exclus de la prise en charge par AGEFOS PME (DNS)

- Sexe* : H – F

- Type de contrat* : 1. CDD ; 2. CDI ; 3. Contrat de professionnalisation ; 4. Contrat d'apprentissage ; 5. CUI (Contrat unique d'insertion) ; 6. EA (Emploi d'avenir)

20 ter rue de BEZONS – 92415 COURBEVOIE CEDEX

Tél. adhérents : 01. 71. 06. 30. 30. Fax : 01. 47. 83. 06. 79 – www.groupe-esi.fr

Société par actions simplifiée unipersonnelle SASU au Capital de 600 000 € - RCS Nanterre B 484 482 872 00021 – N° Identification TVA FR 46484482872

MDG046

RECRECITER UN NEGOCIATEUR IMMOBILIER : QUEL STATUT JURIDIQUE ET QUEL PROFIL HUMAIN CHOISIR ?

OBJECTIFS

- Faire le point sur les dernières évolutions de la convention collective et de la loi (Notamment par rapport à la loi Alur) pour les trois statuts de commerciaux dans l'immobilier.
- Acquérir des repères et des techniques pour le recrutement de tels profils.

NIVEAU & PUBLIC

NIVEAU 2

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

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 6 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)

Jérôme LAVAINE
 Cabinet Jérôme LAVAINE Conseil
 Gestion du personnel, RH, Formation, Stratégie

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 300 € 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 et les dispositions de la loi Alur
 - 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

3) 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