

PROGRAMME DETAILLE DE LA FORMATION

PERFECTIONNEMENT AU METIER D'AGENT COMMERCIAL EN IMMOBILIER

« Connaître ses droits, mais aussi ses devoirs »

Juridique :

Historique du statut de l'Agent Commercial,

La Directive Européenne, la loi de 1991, le code du commerce, la jurisprudence,

Définition légale de l'Agent Commercial,

Distinction avec les contrats voisins ? Le Courtier ? Le Commissionnaire ? Le Mandataire,

Statuts de l'Agent Commercial et celui de V.R.P. ?

Statut social et fiscal ?

Exigence indispensable du lien contractuel pour accéder à la profession,

Le contrat d'Agent Commercial :

La personnalisation du contrat d'Agent Commercial. En général, on connaît l'interlocuteur avec qui on signe, on ne sait pas avec qui on se séparera, d'où la nécessité d'avoir un bon contrat.

Etude d'un modèle de contrat, la philosophie de l'intérêt commun,

Les principales clauses qui doivent y figurer,

Les clauses qu'il faut mieux éviter,

Les clauses contraires à la loi, qui ne peuvent trouver application et qui sont nulles et non avenue,

Clause de réserve de propriété,

Clause de délégation de créances,

Clauses à négocier souvent incluse dans les contrats : Clause de non - concurrence post contractuelle,

Quand la commission est - elle due ?

La rupture du contrat

La Faute grave, définition ?

La valeur patrimoniale du contrat.

L'éthique de l'agent commercial,

Relations avec l'Agent Immobilier

Qu'attendent les Agents Immobiliers ?

- Les représenter auprès des tiers, prospection.
- Remonter les informations sur le marché, la clientèle, la concurrence, les produits,
- Du chiffre d'affaires,
- Comment communiquer avec les mandants ? De quelle façon ? A quelle fréquence ?
- Quels services couvre la commission ?

Economie = Comment exercer son activité, différents statuts social et fiscal ?

Micro – entreprise ?

B.N.C. (Bénéfices Non Commerciaux) ?

E.I.R.L. (Entreprise Individuelle à Responsabilité Limitée) aux B.N.C. ou à l'I.S. ?

La gestion des Risques

Risques immatériels et matériels liés à la profession ?

La R.C.P. Responsabilité Civile Professionnelle (assurer tout ce qui relève de l'immatériel)

La R.C.E. Responsabilité Civile Exploitation (assurer tout ce qui relève du matériel)

Les assurances « Protection sociale » complémentaire maladie, arrêt de travail, invalidité, décès, retraite.

Approche qualité :

Rappel sur les motivations, L'évolution de l'environnement, Le niveau moyen de la profession, La reconnaissance de la profession,

La représentation de la profession,

Rappel sur les objectifs :

- Certifier le professionnalisme
- Améliorer la compétitivité
- Satisfaire aux ambitions légitimes des partenaires
- Comment fonctionne la V.A.E. (validation des acquis de l'expérience) ?

La démarche qualité = Q.C.M. d'évaluation des compétences professionnelles

Synthèse