

Le contrat de travail du salarié en immobilier

Intégrant la Loi de Modernisation du Marché du travail du 12 Juin 2008

Formation juridique

N° A22

Intervenant

Un formateur consultant Avocat
en droit du travail

Effectif Maximum

15 participants

Pré-requis

Aucun

Public visé

Agents immobiliers.
Comptables

Durée

Une journée (7 heures)
9h00-13h00 et 14h00-17h00

Tarif

450€ HT par participant
(Frais de déjeuners et collations
25€HT inclus) TVA 19,60%

Lieux et Dates

• Nous consulter

Points forts

Face à face pédagogique
entre le formateur et les stagiaires.
Alternance d'exposés théoriques /
exemples pratiques.
Le formateur est un juriste.
Il a une approche pratique des textes de lois.
Il intervient depuis quelques années
en formation continue avec une approche
pédagogue plébiscitée par les stagiaires
Un document sera remis à chacun
des participants.

Inscriptions

04 91 07 02 52

ou sur notre site internet pré-inscription en ligne :

www.sirius-formation.com

● Objectif

Apporter aux stagiaires la connaissance juridique des différents statuts et contrats du travail pour les salariés en agences immobilières. Le formateur analysera notamment les contrats de travail afin de permettre au stagiaire de choisir le plus adapté à son entreprise.

● Programme

Les différents statuts

- Le salarié du droit commun
- Le négociateur immobilier

L'embauche du salarié

A - Les règles communes aux deux types de contrats

- Choisir le contrat de travail le plus adapté à l'entreprise
- C.D.I – C.D.D - Contrats aidés - Contrats de professionnalisation – C.N.E etc...

- Rédiger le contrat de travail

- Les clauses à ne pas oublier
- Les clauses à prévoir pour anticiper certaines évolutions
- Les clauses particulières : mobilité, de non concurrence, dédit formation etc...

- Modifier le contrat de travail

- Distinction entre modification du contrat et modification des conditions de travail
- L'avenant au contrat : Quand est-il nécessaire ? – Le refus du salarié : Comment le gérer

- Faire face aux incidences liées à la maladie ou à l'accident

- Les absences : comment les gérer et les contrôler
- L'inaptitude physique du salarié : Quelles conséquences pour l'entreprise

- Réagir face au comportement fautif du salarié

- La notion de faute
- La responsabilité de l'employeur dans l'appréciation de la faute
- Les différentes actions applicables et leurs gradations
- La mise en œuvre du pouvoir disciplinaire de l'employeur

- Rompre le contrat de travail

- La démission
- Le licenciement
- La rupture négociée
- La rupture conventionnelle (Loi du 12 juin 2008)
- La retraite
- La prise d'acte de la rupture
- La résolution du contrat
- Les procédures adaptées à chaque rupture du contrat de travail – Les documents à remettre à la rupture du contrat

B - Les règles spécifiques du statut de négociateur immobilier relevant du statut ou hors statut VRP ou non

- Définition de la qualité de négociateur immobilier conformément à la Convention Collective applicable

- Les différentes dispositions conventionnelles applicables à chaque statut : durée légale du travail, période d'essai, préavis, rémunération, clause de non concurrence, frais professionnels etc ...