

# I. Généralités

## A. Public concerné & déroulement de la formation

-----

### **Public à qui cette formation se destine :**

La présente formation est destinée aux agents immobiliers, futurs agents immobiliers, négociateurs ou futurs négociateurs en fonds de commerce (nous utiliserons par convention le terme « agent » pour désigner d'une manière générale tout type d'intervenant en transaction, sauf s'il est précisé « agent immobilier » ou « titulaire de carte », ou au contraire « négociateur » qui signifie « non titulaire de carte d'agent immobilier »).

Elle ne s'adresse pas à des juristes dans un but de pratique juridique, elle peut s'adresser à des juristes seulement dans le cas où ceux-ci y cherchent précisément d'autres renseignements essentiellement dans le domaine de la commercialisation d'un bien - Recrutement et statuts des négociateurs, pratiques « de terrain » d'où connaissance du marché / Evaluation des F.de c.).

La formation ne peut en aucun cas se dérouler et devenir efficace en une seule fois.

Une pratique du terrain sera nécessaire après une première approche, un perfectionnement sera indispensable ensuite, portant sur des sujets DIFFERENTS selon les personnes.

De nombreux ouvrages sont disponibles chacun dans sa spécialité, nous y puiserons de nombreuses informations et ajouterons essentiellement la résultante de 12 ans de pratique du terrain avec en particulier « **les pièges à éviter** », **ce qu'il ne faut pas faire**. (Cas traités aussi sous la rubrique « **Attention** ».)

-----

### **Déroulement :**

La présente présentation est un support qui ne peut être valablement utile qu'avec les commentaires de l'animateur du stage, lequel aura fréquemment recours à un travail sur les **MODELES** (de mandats, de compromis, d'évaluation, de prévisionnel, ...) qui s'utilisent le plus souvent sous la forme de fichiers « Word » ou « Excel » ou équivalents.

On trouvera donc dans les pages suivantes la note :

[VOIR MODELE].

---

Rappelons aussi qu'il s'agit de plusieurs formations qui ne sont pas forcément dispensées dans l'ordre des chapitres I à IX proposés ici.

Certaines parties ne sont pas ici développées mais le sont dans un autre plan de formation, ce sont les chapitres marqués :

[FORMATION SEPARÉE]

---

Enfin, certains chapitres peuvent ou doivent être traités ou complétés par l'intervention d'un juriste, ou avocat ou notaire spécialisé(s).

Ces parties sont indiquées de cette manière :

[+ FORMATION PAR JURISTE]

---

## **B. Dictionnaire**

**Cession / Transaction / Mutation / Transmission / Acquisition / Cession**

DEFINITIONS DIVERSES

**Agent Immobilier / Négociateur / Co 1 FORMATION FDS DE COMMERCE  
SOMMAIRE.pdfnsultant / Agent d'Affaires /**

### **Fonds de commerce**

**La CLIENTELE** « est la condition essentielle du fonds (...

En conséquence lorsqu'il n'y a pas ou qu'il n'y a plus de clientèle, il n'y a pas de fonds.

Le fonds existe toujours en cas de fermeture, si celle-ci « n'est pas trop longue » ! (...

### **Sans clientèle d'autres transactions sont possibles**

Sans clientèle d'autres ventes sont possibles, celles « d'éléments de fonds de commerce » comme le Droit au bail, (...

## **C. Bibliographie**

Publications : - (...

### **Périodiques :**

Outre les sources de renseignements sur l'actualité juridique que constituent nos propres syndicats et/ou réseau, sont disponibles ces revues :

- (...

## **D. Remerciements + liste des intervenants externes**

*Daniel ZING - C-Plus SARL Siret : 351 023 965 00038  
APE 7022 Z Organisme de formation N° 41 88 00941 88  
**TEL 03 29 42 18 00***