

# MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

SOCLE COMMUN

LA MÉTHODE PÉDAGOGIQUE DE LA FORMATION EST ENTIÈREMENT AXÉE SUR LA PRÉPARATION AUX EXAMENS AINSI QUE SUR L'ACQUISITION D'UN SOCLE COMMUN D'ENSEIGNEMENTS INDISPENSABLES À L'EXERCICE DU MÉTIER.

## LES OBJECTIFS

L'objectif de la formation est de dispenser un ensemble d'enseignements fondamentaux nécessaires à la pratique de la profession de commissaire-priseur.

C'est pourquoi, au vu des profils très divers et de l'hétérogénéité des expériences, la méthode pédagogique a été conçue pour délivrer à tous les bases juridiques, économiques et techniques indispensables tout en insistant sur l'implication personnelle et professionnelle des clercs.

De fait, les commissaires de Justice doivent garder à l'esprit que les enseignements délivrés sont articulés de façon à compléter l'irremplaçable expérience pratique.

Le but avoué, étant de préparer au mieux les commissaires de Justice à l'exercice de la profession spécifique de commissaire-priseur afin qu'ils y retirent une vision concrète et réaliste de leur future activité.

## LES COMPÉTENCES R.N.C.P.

Le programme des enseignements fondamentaux est conforme aux dispositions légales, réglementaires ainsi qu'aux exigences du répertoire national des certifications professionnelles. Il comprend les rubriques principales suivantes :

- Évaluation et conservation des biens meubles corporels et incorporels
- Pratique réglementaire et déontologique du métier de commissaire-priseur
- Organisation et direction des ventes volontaires aux enchères publiques
- Gestion et développement d'une maison de vente volontaire

**L'ensemble de ces compétence visent à former le commissaire de Justice autour de trois axiomes majeurs : le savoir-faire le savoir-être, le savoir gérer.**

A ce titre, les commissaires de Justice bénéficient d'enseignements dispensés par des professionnels du métier, des experts, des conservateurs, des agents de la fonction publique aux services impliqués, des agents économiques, comptables, économistes ou encore des professionnels de la communication.

SAVOIR FAIRE

EXPERTISE  
C1

SAVOIR GÉRER

GESTION  
COMMERCIALE  
C3&4

SAVOIR ÊTRE

RÉGLEMENTATION  
PROFESSIONNELLE  
C2