

# MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

ACCÈS INTERNE

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 des clerks, 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 clerks.

De fait, les clerks 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 clerks 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

Cette attestation de réussite à l'examen d'aptitude certifie la maîtrise des compétences et connaissances nécessaires à l'exercice du métier de commissaire-priseur sur le fondement des compétences similaires à celles validées par le certificat d'aptitude de la formation initiale, à savoir :

- 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 clerk autour de trois axiomes majeurs : le savoir-faire le savoir-être, le savoir gérer.**

A ce titre, les clerks 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

SAVOIR GÉRER

GESTION  
COMMERCIALE

SAVOIR ÊTRE

RÉGLEMENTATION  
PROFESSIONNELLE