

PROGRAMME EXAMEN APTITUDE

LE PROGRAMME DE L'EXAMEN D'APTITUDE RECOUVRE TOUTES LES DISCIPLINES, LES CONNAISSANCES ET LES EXPÉRIENCES VÉCUES AU COURS DE L'ACCOMPLISSEMENT DE LA FORMATION PRATIQUE AINSI QUE TOUTES LES NOTIONS VUES EN SESSIONS THÉORIQUES SANS QUE L'INDICATION DE CE PROGRAMME NE SOIT NI LIMITATIF NI DÉFINITIF. LE BUT ÉTANT D'ÉVALUER LA CAPACITÉ DU CANDIDAT À MAITRISER L'INTÉGRALITÉ DES COMPÉTENCES À L'EXERCICE DE SA PROFESSION.

LE CANDIDAT DOIT ÊTRE CAPABLE D'ÉVALUER LES BIENS MEUBLES CORPORELS ET INCORPORELS

Expertiser des biens meubles en s'appuyant sur ses connaissances et son analyse ou celles d'un expert afin de déterminer leur authenticité et de rédiger un descriptif et/ou une priseée.

Estimer le prix des biens meubles grâce à l'expertise réalisée en amont et à la connaissance du marché afin d'informer le propriétaire sur les qualités et valeurs du bien.

Conseiller le client sur l'opportunité et les modalités de vente de son bien aux enchères publiques ou de gré-à-gré, en s'appuyant sur sa connaissance du marché et la réglementation professionnelle afin de proposer un contrat de vente.

Contractualiser le mandat de vente avec le client-vendeur en formalisant les obligations juridiques des parties afin de sécuriser la relation avec le client-vendeur.

Rédiger un dépôt d'objet remis au client-vendeur en s'appuyant sur sa désignation et/ou expertise afin de documenter l'état initial du bien et ses conditions substantielles.

Assurer la protection des objets dans le cadre de leur transport, exposition et stockage par l'application de techniques et l'utilisation de matériels adaptés afin de respecter leur état de conservation initial.

LE CANDIDAT DOIT ÊTRE CAPABLE DE SAVOIR PRÉPARER UNE VENTE VOLONTAIRE AUX ENCHÈRES

Sélectionner les objets et les modalités de la vente volontaire (présentielle ou en ligne) en fonction des caractéristiques des biens et du public cible afin de garantir le succès de la vente.

Préparer la vente en s'assurant du respect de la réglementation afin de garantir le bon déroulement de la vente volontaire aux enchères publiques.

Superviser la présentation des biens en effectuant les choix de photographie et/ou de scénographie adaptés afin de les mettre en valeur.

Communiquer sur les objets mis en vente par le biais de différents moyens (catalogue, réseaux sociaux, site internet, etc.) afin de promouvoir la vente volontaire auprès du public.

Bien que seul l'examen d'aptitude de la formation initiale (voie externe) permet l'obtention d'un certificat d'aptitude reconnu comme titre professionnel (niveau 7, bac+5) au R.N.C.P., les autres candidats (recevant seulement une attestation de réussite à l'examen d'aptitude) se doivent également de maîtriser l'intégralité de ces compétences.

PROGRAMME EXAMEN APTITUDE

LE PROGRAMME DE L'EXAMEN D'APTITUDE RECOUVRE TOUTES LES DISCIPLINES, LES CONNAISSANCES ET LES EXPÉRIENCES VÉCUES AU COURS DE L'ACCOMPLISSEMENT DE LA FORMATION PRATIQUE AINSI QUE TOUTES LES NOTIONS VUES EN SESSIONS THÉORIQUES SANS QUE L'INDICATION DE CE PROGRAMME NE SOIT NI LIMITATIF NI DÉFINITIF. LE BUT ÉTANT D'ÉVALUER LA CAPACITÉ DU CANDIDAT À MAITRISER L'INTÉGRALITÉ DES COMPÉTENCES À L'EXERCICE DE SA PROFESSION.

LA CANDIDAT DOIT ÊTRE CAPABLE D'ORGANISER ET DIRIGER LES VENTES VOLONTAIRES AUX ENCHÈRES PUBLIQUES

Présenter les lots mis à la vente en s'assurant de son agencement (physique et virtuel) afin d'en permettre la pleine connaissance par le public.

Accueillir le public en tenant compte des éventuelles situations de handicap des clients afin d'assurer la sécurité des personnes et des biens.

Diriger une vente volontaire par l'animation des enchères, l'adjudication des lots et la gestion des éventuels incidents dans le respect de la réglementation professionnelle afin de garantir son bon déroulement.

Présenter les objets par le biais d'une scénographie et d'un descriptif oral valorisant dans le cadre d'une vente en présentiel ou retransmise en direct, en adaptant sa posture et son argumentaire afin de vendre le maximum d'objets au meilleur prix.

Dresser le procès-verbal dans le respect de la réglementation en intégrant les informations relatives à la vente et aux objets (coordonnées, prix d'adjudication, description...) afin de formaliser juridiquement la vente aux enchères publiques.

Collecter les paiements dans le respect de la réglementation afin de payer les vendeurs et de rémunérer la maison de vente.

S'acquitter des formalités administratives, logistiques et fiscales (droits d'auteur, exportation...) afin de sécuriser l'ensemble des parties (vendeurs, acheteurs, OVV).

LE CANDIDAT DOIT SAVOIR ASSURER LA GESTION D'UNE MAISON DE VENTES

Gérer ou participer à la gestion administrative, juridique et financière d'une structure dans le respect du cadre réglementaire et législatif afin d'assurer la continuité de l'activité.

Animer son équipe en la motivant, en développant un esprit d'équipe, en anticipant et en gérant les conflits de personnes, en accompagnant leur parcours professionnel, notamment pour les personnes en situation de handicap, afin d'impliquer les collaborateurs dans le développement de l'entreprise.

Réaliser des actions de prospection commerciale et/ou de fidélisation de son portefeuille client, en s'appuyant le cas échéant sur un CRM, afin de développer ou d'entretenir son réseau clients (vendeurs et acheteurs) et son offre de service.

Définir et mettre en œuvre une stratégie commerciale adaptée aux tendances du marché par le biais d'actions de communication et de marketing sur les ventes afin de développer l'activité de la structure.

Mettre en place des dispositifs d'information adaptés aux différentes typologies de ventes et de clientèle afin d'assurer la bonne compréhension des règles relatives aux ventes volontaires et d'optimiser la gestion de la relation client..

Bien que seul l'examen d'aptitude de la formation initiale (voie externe) permet l'obtention d'un certificat d'aptitude reconnu comme titre professionnel (niveau 7, bac+5) au R.N.C.P., les autres candidats (recevant seulement une attestation de réussite à l'examen d'aptitude) se doivent également de maîtriser l'intégralité de ces compétences.