MBA Expert en ingénierie patrimoniale de l'immobilier

Eligible CPF

Apprentissage

Bac+5

100% en ligne

Durée estimée*:
500h
10 mois

Tarif pour les particuliers :
4 890 € TTC

Lieu :
100% en ligne

Démarrage :
A tout moment de l'année

Certification :
Titre RNCP
Niveau 7
(Bac+5)

Crédits ECTS :
120

En partenariat académique avec ESG IMMOBILIER

Devenez spécialiste en Gestion de Patrimoine et investissement immobilier !

La gestion de patrimoine immobilier se définit comme l'ensemble des méthodes financières, techniques et administratives visant à maximiser les revenus issus de la gestion des biens immobiliers.

Grâce à cette formation, vous obtiendrez une double compétence dans l'ingénierie patrimoniale et la gestion immobilière.

Vous serez capable de :

- Elaborer un diagnostic patrimonial d'un particulier et/ou d'une entreprise
- Définir une stratégie patrimoniale personnalisée
- Mise en œuvre de la stratégie patrimoniale
- Développer le portefeuille commercial clients et/ou de l'entreprise
- Manager des projets de développement de la relation clientèle

Vous obtiendrez à l'issue de la formation :(?)

Titre RNCP

Obtenez le Titre RNCP "Expert en ingénierie patrimoniale" de ESG-ECOLES DE COMMERCE, niveau 7 enregistré au RNCP sous le numéro 37158 par décision de France compétences du 14-12-2022

Diplôme studi & ESG IMMOBILIER (?)

Obtenez le diplôme Expert en gestion de patrimoine immobilier délivré par Studi en partenariat avec ESG Immobilier

120 crédits ECTS

Les ECTS (Système européen de transfert et d'accumulation de crédits) permettent de reconnaître les diplômes dans tous les pays de l'Union européenne.

(?) : Sous réserve de réussite aux épreuves finales
Le Diplôme Studi est un Diplôme d'école, il ne s'agit pas d'un Diplôme d'Etat, d'un Titre RNCP ou d'un Titre Professionnel reconnu par l'Etat.

Inclus dans votre formation :

- **Cours écrits et vidéos à la demande**
- **Accès illimité aux 4 000 cours du soir* en direct et replay**
- **Accompagnement pédagogique personnalisé**
- **Projets professionnels**
- **Coaching carrière**
- **Accès illimité à Studi + pendant 2 ans**
- **Frais de dossier et d'inscription****
- **Garantie Réussite 2 ans et Garantie Diplômé ou Remboursé*****

**Nombre moyen de cours du soir en direct observés sur les 12 derniers mois (organisés majoritairement à partir de 18h)*
***Hors Diplômes d'État*
****Voir les **CGV** Studi*
**** Sous réserve d'acceptation. Vous disposez d'un délai de rétractation. **Voir conditions**

*La durée en heures et en mois est une durée moyenne estimée pour la réalisation de la formation. La durée de réalisation effective peut être, selon chaque apprenant, inférieure ou supérieure à la durée estimée, sans incidence sur le tarif de la formation. La durée indiquée est donnée à titre indicatif et n'est pas contractuelle. Elle sera précisée lors de votre entretien avec votre conseiller en formation.
** Voir les CGV Studi

Programme détaillé

Elaboration d'un diagnostic patrimonial d'un particulier et/ou d'une entreprise

Réaliser le bilan patrimonial d'un particulier

- Les différentes phases de l'approche du conseiller en gestion de patrimoine
- La posture du conseiller en gestion de patrimoine
- La définition préalable des besoins potentiels d'un client/prospect
- L'identification des objectifs patrimoniaux et attentes du client
- L'étude des composantes patrimoniales du client
- L'approche juridique de la découverte client
- La découverte de la situation successorale du client
- La situation professionnelle du client
- Les actifs et du passif du client
- La réalisation d'un bilan patrimonial avec Excel
- L'analyse du profil risque du client
- Application - Réaliser un bilan patrimonial

Instaurer un climat de confiance avec le client

- Les fondamentaux de la communication professionnelle
- La communication professionnelle orientée client
- L'efficacité relationnelle
- L'écoute active
- Résorber les conflits et gérer les situations conflictuelles
- La RGPD
- Application : Établir une relation de confiance avec le client

Analyser la situation patrimoniale et fiscale du client

- L'analyse de la situation spécifique du client
- L'analyse des équilibres budgétaires du client
- L'analyse de la protection financière des proches du client en cas de décès ou invalidité.
- L'analyse de la situation du client à sa retraite
- L'analyse du projet spécifique d'un client sous l'angle de la constitution de patrimoine
- Les points forts et les points faibles de la situation patrimoniale
- L'impact de la fiscalité et des différentes charges dans la gestion patrimoniale
- Fiscalité du particulier
- La fiscalité du propriétaire
- Présentation de l'impôt sur le revenu
- L'impôt sur le revenu et les opportunités d'optimisation
- La fiscalité des plus-values
- Les droits de mutation
- L'IFI
- La fiscalité des produits
- Focus sur la fiscalité immobilière
- Incidence des régimes sociaux dans la gestion de patrimoine
- Incidence des droits sociaux dans la gestion de patrimoine
- Application - Approche fiscale du patrimoine

Définir la rentabilité et les risques d'un projet patrimonial en maîtrisant les composantes ESG

- L'établissement d'un diagnostic du projet
- L'étude du risque de crédit
- L'étude des différentes garanties liées à un financement
- Les actifs financiers liés à la protection de l'environnement
- Les critères sociaux des fonds d'investissement ESG
- L'influence de l'ESG dans la gouvernance des entreprises
- L'établissement d'un plan de capitalisation
- Les critères de notation ESG des entreprises
- Les objectifs ESG du client
- Les actifs financiers de l'économie solidaire
- Les actifs financiers verts et ESG
- Les critères ESG dans les investissements diversifiés
- Les critères ESG dans les investissements immobiliers
- Application - les critères ESG

Définition d'une stratégie patrimoniale personnalisée

Mettre en place un dispositif de veille en utilisant des outils d'analyse stratégiques

- La veille
- Assurer une veille réglementaire et fiscale
- Réaliser une veille économique et financière
- La veille sociétale/comportementale
- La veille concurrentielle et sectorielle
- La veille informationnelle
- Les études complémentaires à la veille
- Le benchmark
- Le bench concurrentiel
- Les outils digitaux de la veille
- L'identification des informations à recueillir
- Application : Mettre en place un dispositif de veille en utilisant des outils d'analyse stratégiques

Déterminer les objectifs d'optimisation et leviers financiers

- Les objectifs primaires du client
- L'analyse des objectifs spécifiques du client
- Les expertises nécessaires à la classification des objectifs
- Les intérêts
- La politique de dividende
- Les modes de remboursement des emprunts
- Les fusions-acquisitions
- Finance et environnement financier
- Les opérations de restructuration : la gestion de la valeur de l'action
- Le marché financier
- Les défaillances d'entreprise
- L'efficience comportementale des marchés
- La finance comportementale ou la remise en cause de l'efficience
- Les innovations financières
- Les simulations de retombées financières
- Application : Déterminer les objectifs d'optimisation

et leviers financiers

Comprendre les fiscalités immobilières d'investissement

- Le mécanisme d'investissement du régime de droit commun
- Le régime de droit commun-Le processus fiscal
- Le régime de droit commun - L'impact du déficit foncier
- Le régime de droit commun-Le micro-foncier
- Le mécanisme du dispositif Pinel
- Les conséquences fiscales du dispositif Pinel
- Le dispositif PINEL Outre mer
- Le dispositif Pinel dans l'ancien-Le cadre fiscal
- Le dispositif Pinel dans l'ancien- les conséquences fiscales
- Les conditions d'application du régime Malraux
- Les conséquences fiscales du régime Malraux
- Le régime fiscal des Monuments historiques
- Le régime fiscal des Monuments historiques
- Les éléments juridiques de la location en meublé
- Le régime des plus-values de la location en meublé et l'IFI
- Le dispositif Denormandie
- Application : Les fiscalités immobilières d'investissement

Devenir expert dans le fonctionnement des Sociétés Civiles Immobilières

- Le cadre juridique
- Le mode de fonctionnement de la SCI
- Le cadre juridique
- La SCI à l'impôt sur le revenu des personnes physiques
- Les déclarations fiscales des S.C.I à l'impôt sur le revenu
- La fiscalité des associés à l'impôt sur le revenu
- Les plus-values et l'IFI dans le cadre des S.C.I à l'impôt sur le revenu
- La SCI à l'impôt sur les sociétés
- Les déclaration des S.C.I l'impôt sur les sociétés
- La fiscalités des associés de la S.C.I à l'impôt sur les sociétés
- La SCI à l'impôt sur les sociétés
- Application : Les Sociétés Civiles Immobilières

Définir une stratégie patrimoniale globale personnelle et professionnelle

- L'analyse de la situation patrimoniale
- Le diagnostic le profil du client
- La démarche stratégique
- Le diagnostic stratégique
- Les choix stratégiques
- La mise en place de la stratégie patrimoniale
- Les préconisations et l'argumentation de la stratégie patrimoniale
- La stratégie de transmission de son patrimoine
- La stratégie de constitution de patrimoine à crédit
- La stratégie de préparation de la retraite
- La transmission d'une entreprise
- La stratégie d'optimisation de la vente de l'entreprise du client
- La mise en avant de la rentabilité d'un projet
- L'imposition des bénéfices
- Constitution des sociétés
- L'affectation du résultat
- Les augmentations du capital
- Les réductions et l'amortissement du capital
- Les emprunts obligataires
- Application - Définir une stratégie patrimoniale globale personnelle et professionnelle

Présenter et argumenter ses préconisations au client

- L'identification et la reformulation de la problématique du prospect
- La formulation de l'offre
- La présentation de sa stratégie patrimoniale
- L'argumentation d'une proposition d'assurance vie
- La proposition d'allocation d'actif
- L'adaptation au profil du client
- La présentation d'un contrat de gestion sous mandat
- L'argumentation sur une proposition d'investissement immobilier locatif en VEFA
- La présentation d'un produit de défiscalisation
- La présentation d'un investissement en SCPI
- Les causes d'échec
- Les différentes familles d'interlocuteurs
- L'identification des opportunités
- La stratégie de vente
- Les techniques de vente et la négociation
- Les différentes étapes du processus de vente
- Les techniques d'argumentation en fonction des clients
- L'anticipation des arguments et objections
- Le traitement des objections
- La méthode SONCAS(E)
- Application : Comprendre les facteurs clés de succès d'une négociation

Mise en œuvre de la stratégie patrimoniale

Accompagner le client dans la gestion et le développement de son patrimoine financier

- Définition de la pleine propriété et du démembrement
- Les régimes matrimoniaux
- Les autres modes de détention de biens immobiliers
- Le régime juridique de la VEFA
- Le contrat de réservation et l'acte de vente en VEFA
- Les garanties dans la VEFA
- Les différentes parties prenantes dans la gestion de patrimoine
- Les différents intervenants internes liés à la gestion de patrimoine
- Les différents rôles des partie prenantes
- Le plan d'accompagnement
- Les catégories d'actifs financiers
- L'approche prévoyance
- La collaboration avec le gestionnaire sous mandat
- L'assurance de l'immeuble
- Les OPCVM, les FIA, les produits structurés
- Les principales enveloppes d'investissement
- Importance de l'assurance vie dans l'allocations des actifs
- Principe de gestion du portefeuille
- Le choix d'une structure juridique
- Les sociétés civiles
- La SCI
- Les SAS - SARL
- Application - Accompagner le client dans la gestion et le développement de son patrimoine financier

Accompagner le client dans la gestion de son patrimoine immobilier

- Présentation de la gestion locative
- Le propriétaire (capacité, situation familiale et patrimoniale)
- Régimes juridiques : les baux d'habitation (nu, meublé, saisonnier, social)
- Les différents régimes juridiques de la location: les baux professionnels et commerciaux
- Le mandat de gérance
- Introduction à la copropriété
- Les droits et obligations des copropriétaires
- L'estimation d'un bien d'habitation
- L'estimation des biens professionnels et commerciaux
- L'estimation du viager et du démembrement de propriété
- L'estimation des loyers
- La rentabilité locative
- Application : Accompagner le client dans la gestion de son patrimoine immobilier

Maîtriser le mécanisme du viager

- Le dispositif du viager
- Le viager mode de calcul
- Le viager mode de calcul
- Le régime fiscal de la rente
- Le cadre patrimonial
- Application : Maîtriser le mécanisme du viager

Définir la stratégie de développement du patrimoine immobilier

- La diversité des acteurs
- La réglementation professionnelle
- Droit de propriété et droit au logement
- Introduction
- Importance et spécificité de l'économie immobilière
- Du marché des biens et services aux marchés immobiliers
- La densité et la répartition de la population de propriétaires et locataires
- Le poids de l'immobilier dans l'économie
- Cycle économique en immobilier
- Les marchés immobiliers résidentiels
- Les caractéristiques des marchés immobiliers professionnels
- Faire une proposition immobilière argumentée
- Définir uns stratégie en fonction du type de bien
- Connaître les différents type de défiscalisations immobilières
- Application : Définir la stratégie de développement du patrimoine immobilier

Conseiller le client sur des solutions de gestion de son portefeuille d'actifs

- La détermination du profil client
- Le mandat de gestion
- Les différents type de mandats de gestion
- Les différents styles de gestion
- La gestion indicielle
- La gestion sectorielle
- Les produits structurés
- Présenter les étapes et délais nécessaires à la mise en
- œuvre des solutions proposées
- La relation rentabilité-risque
- La diversification du risque
- Confronter son analyse macroéconomique et le positionnement stratégique des investissements de l'entreprise
- La croissance externe par l'achat d'actions en forte croissance ou en augmentation de la valeur de l'entreprise
- Comprendre et interpréter l'analyse fondamentale
- Comprendre et interpréter l'analyse technique
- La gestion passive
- Les dérivés de crédit
- La valeur des obligations
- La valeur des titres de créances négociables
- La valeur des actions
- La valeur des options sur actions
- Gestion patrimoniale - Finance immobilière
- Application - Gérer un portefeuille d'actifs financiers
- Application: Conseiller le client sur des solutions de gestion de son portefeuille d'actifs

Développement du portefeuille commercial clients et/ou de l'entreprise

Optimiser la gestion et la performance de son portefeuille clients

- Mettre en place d'un contrat de gestion conseillée
- Organiser le suivi de son portefeuille client
- Rédiger un compte rendu
- Présentation et définition des concepts
- Le reporting
- Le suivi du reporting
- Les outils de mesure de l'efficacité
- La construction d'un tableau de bord opérationnel
- Les modalités de suivi
- L'analyse des données statistiques
- Les représentations graphiques
- Application : Pilotage des outils de suivi et mesure de l'efficacité de la stratégie Patrimoniale

Élaborer et mettre en œuvre un plan d'actions commerciales

- L'analyse de la stratégie commerciale
- Etablir un plan d'action commercial dans la gestion de patrimoine
- Définition et utilité d'un PAC
- Les facteurs clés de succès d'un PAC
- La segmentation
- Le ciblage
- La segmentation du portefeuille prospects et élaboration du PAC
- La méthode ABC
- Construction d'un plan d'action commercial : les éléments indispensables
- Construction d'un plan d'action commercial : les actions
- Construction d'un plan d'action commercial : les acteurs
- Construction d'un plan d'action commercial : les objectifs et les résultats attendus
- Construction d'un plan d'action commercial : le calendrier
- Pas à pas : le plan d'action commerciale
- Application : Aligner le PAC sur le plan stratégique de l'entreprise

Définir la stratégie commerciale

- La culture des Data
- La vision client unique
- L'analyse des potentiels de l'entreprise
- La place de la stratégie digitale dans la stratégie globale de l'entreprise
- Les généralités sur le plan d'actions commerciales
- L'omnicanal
- Le cross canal
- Les techniques du cross canal
- Les déclinaisons du plan marketing
- Du plan stratégique de l'entreprise au PAC
- Les stratégies de développement commercial en retail
- Les spécificités sectorielles du développement commercial en retail
- La gestion des grands comptes en retail
- Application : Elaboration d'un plan d'actions marketing et commercial

Formuler une stratégie d'investissement dans l'immobilier international

- Les politiques et stratégies d'investissement dans l'immobilier international
- L'immobilier international et fiscalité
- La stratégie marketing des firmes immobilières

Mesurer et piloter sa performance commerciale

- Le pilotage de l'action commerciale
- Le rôle du PNB dans le pilotage de la performance
- Le rôle du commissionnement de la rentabilité d'un portefeuille client
- L'optimisation et le suivi d'un PAC
- L'analyse des écarts des actions du mix marketing
- La mesure du progrès
- Les différentes stimulations pour atteindre les objectifs
- Définition des actions correctives
- Application : Mesure de la performance des ventes et création de rapports
- Le pilotage de l'action commerciale
- L'évaluation des conséquences sur la stratégie commerciale et le résultat
- L'importance des KPI
- La mise en place d'un tableau de bord et le suivi des KPI
- La définition des KPI dans un PAC
- Les KPI en e-commerce
- La mesure de la performance commerciale
- La méthode Six Sigma
- Application : Définir des objectifs Marketing et commerciaux

Management des projets de développement de la relation clientèle

Concevoir un projet d'amélioration de gestion de la relation clientèle

- La relation client
- La connaissance client
- Déterminer des objectifs qualitatifs et quantitatifs
- Identifier des problématiques liés à la gestion de patrimoine
- Les outils du marketing relationnel
- Le diagnostic de performance
- Les CRM
- Les outils de CRM
- Le choix d'un CRM
- La segmentation multicanale et CRM
- L'usage du CRM dans la relation client
- Introduction au marketing expérientiel
- Marketing sensoriel
- Marketing immersif
- La thématisation et la théâtralisation du point de vente
- Le phygital
- Le marketing alternatif
- Le vendeur augmenté
- Le vendeur virtuel
- Application - Conduire la prospection et la fidélisation clients

Élaborer un programme de suivi et de fidélisation de la clientèle

- Les étapes pour réussir sa fidélisation
- La fidélisation via le digital
- L'évaluation des actions de fidélisation
- Les habitudes de consommation
- L'anticipation des besoins et des attentes des consommateurs
- Le marketing relationnel
- Les outils du marketing relationnel
- Les programmes de fidélisation
- La valorisation de la marque par la fidélisation
- Application : Appréhender la relation client en fonction de la cible

Accompagner les équipes dans la transformation

- L'accompagnement au changement
- Mobiliser des méthodes adaptées à l'inclusion
- La place de la conduite du changement
- Le diagnostic de la transformation
- Les enjeux de la transformation digitale
- L'organisation d'un workshop créatif
- Méthode de créativité : Creative Problem Solving (CPS)
- Atelier de créativité : les cartes heuristiques
- Stimuler l'innovation : la méthode KCP
- Atelier de créativité : SCAMPER
- Application : Conception d'un projet de transformation

Déploiement d'un projet relatif à la conduite du changement

- Piloter un projet de transformation digitale
- Piloter un projet de transformation digitale - Déploiement opérationnel
- Piloter un projet de transformation digitale - Les nouvelles méthodologies autour de l'agilité
- Les documents contractuels d'un projet
- Les outils de la gestion de projet
- Créer un plan d'onboarding pour votre projet de transformation digitale
- Le cahier des charges technique : du besoin à la solution technique
- Le cahier des charges fonctionnel : le contexte du projet et ses enjeux
- Le cahier des charges fonctionnel : l'organisation du projet
- Le cahier des charges techniques : budget, délais et suivi
- Application : Organisation d'un projet de transformation

Accompagnement des collaborateurs dans leur montée en compétences et leur performance

- La cartographie des compétences de l'entreprise
- Identifier les actions et budgéter : les modalités de réalisation des actions de formation
- Évaluer l'impact du plan de développement des compétences : les indicateurs
- La mise en place d'actions incentive et de formations
- La conception d'un support de formation
- La conception d'une activité d'apprentissage
- Les étapes clés structurant un temps de formation
- La construction du scénario pédagogique
- Prévoir la logistique de son animation
- Les mécanismes de l'attention, de la motivation et les neurosciences
- Les modalités de restitution d'une évaluation
- Proposer un plan de formation à la gestion de patrimoine
- Working in the wealth management field
- Training your team
- Application : Accompagnement de la montée en compétence des ressources humaines

Métiers visés

- Gestionnaire de patrimoine
- Conseiller / Conseillère clientèle privée
- Conseiller / Conseillère en investissement immobilier et financier
- Conseiller en développement de patrimoine
- Gérant / Gérante de portefeuille sous mandat
- Conseiller en patrimoine financier
- Conseiller / Conseillère en investissements privés
- Ingénieur patrimonial

Modalités

Financement :

Salarié, demandeur d'emploi, étudiant, indépendant, quel que soit votre statut, il existe en France de nombreuses solutions pour financer jusqu'à 100% vos projets de formation. Selon votre situation, vous pouvez être éligible à un ou plusieurs dispositifs.
Contactez un conseiller en formation pour tester votre éligibilité et obtenir un financement jusqu'à 100%.

Conditions d'admission :

Pour entrer en formation préparant au Titre visé, le candidat doit :

- Être titulaire d'un titre ou diplôme de niveau 6 (Bac+3) ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger),

OU

- Avoir validé 180 crédits ECTS et justifier d'une expérience professionnelle de 2 ans minimum dans le secteur visé par le Titre

OU

- Être titulaire d'un titre ou diplôme de niveau 5 (Bac+2) justifier d'une expérience professionnelle de 3 ans minimum dans le secteur visé par le Titre

OU

- Être titulaire d'un Baccalauréat ou d'un titre de niveau 4 et justifier d'une expérience professionnelle de 4 ans minimum dans le secteur visé par le Titre

Pour toute autre situation, contactez un conseiller en formation qui étudiera votre admissibilité.

Expérience professionnelle et stage :

Dans le cadre de votre formation, le stage n'est pas obligatoire.

Toutefois, toute expérience professionnelle, passée ou en cours, ou réalisation de stage, vous permet de développer vos compétences et de vous immerger dans le milieu que vous rejoindrez prochainement.

Cela reste un atout pour l'obtention de votre Titre/Diplôme.

Studi vous fournira une convention de stage sur demande.

Examen :

Mois d'examen : Juin, Décembre

Lieu : En ligne
Pour obtenir le Titre, le candidat sera évalué selon les modalités suivantes :

- Avoir validé (réussi) les épreuves d'examen du bloc de compétences :

- Bloc 1 "Elaborer un diagnostic patrimonial d'un particulier et/ou d'une entreprise" : Études de cas

- Bloc 2 "Définir une stratégie patrimoniale personnalisée" : Etude de cas, mise en situation professionnelle et réalisation d'une vidéo de revue des compétences acquises en formation et mobilisées sur la réalisation de la Mise en situation professionnelle (4 à 6mn)

- Bloc 3 "Mise en œuvre de la stratégie patrimoniale" : Etude de cas

- Bloc 4 "Développer le portefeuille commercial clients et/ou de l'entreprise" : Mise en situation professionnelle, Étude de cas et réalisation d'une vidéo de revue des compétences acquises en formation et mobilisées sur la réalisation de l'étude de cas (4 à 6mn)

- Bloc 5 "Manager des projets de développement de la relation clientèle" : Mise en situation professionnelle et Dossier de consulting

Certification :

Certification : Titre RNCP "Expert en ingénierie patrimoniale" de ESG-ECOLES DE COMMERCE, niveau 7 enregistré au RNCP sous le numéro 37158 par décision de France compétences du 14-12-2022
Certificateur : ESG CV
Consultez la fiche RNCP sur le site de France Compétences

Validation par bloc de compétences :

La certification professionnelle est composée de plusieurs blocs de compétences à acquérir pour l'obtention de la certification professionnelle.
Il est possible de valider un ou plusieurs des blocs de compétences. Chaque bloc peut être acquis individuellement.
La fiche RNCP accessible depuis chaque fiche formation en précise les modalités d'obtention.
Pour toute question concernant les blocs de compétence, contactez votre conseiller en formation.
Un bloc de compétence n'a pas de durée de validité, il est acquis à vie.

Equivalences et passerelles :

Le certificateur n'a identifié aucune équivalence.

Poursuite d'études :

Après avoir obtenu le Titre Expert en ingénierie patrimoniale, il est possible d'intégrer directement le marché du travail.

Déroulement et accompagnement des formations

Déroulement de la formation

- **Inscription** et démarrage tout l'année
- **Possibilité de se connecter de façon illimitée** et à tout moment dans le cadre du complément de la formation et au-delà des heures de formations prévues,
- **Planning individualisé** en fonction des contraintes de l'apprenant et selon la fin de formation contractuelle (tel que vu avec le conseiller pédagogique et affiché sur la plateforme de formation dans la rubrique planning).
- Pendant toute la durée de la formation, l'apprenant réalisera **différentes activités d'apprentissage** FOAD portées par la plateforme de formation en ligne et par les applications mobiles mises à disposition par STUDI. Il sera en relation permanente avec l'équipe pédagogique de STUDI et aura accès progressivement à l'intégralité des ressources de cours et aux évaluations.
- **Accompagnement** à la recherche de stage.

Accompagnement personnel et individualisé, avec :

- **Un accès illimité** à la plateforme de formation digitale et sur applications mobiles, à l'ensemble des ressources et prestations d'accompagnement, est offert à l'apprenant pendant la durée de sa formation.
- **Un accompagnement individuel** régulier de la part de l'équipe de l'Education Team : avec l'accompagnement méthodologique et motivationnel par les conseillers pédagogiques de la Student Success et suivi de l'assiduité par les assistants de formation de la Training assistance.
- **Des formateurs, enseignants et professionnels** choisis en fonction de leur expertise, de leurs diplômes et de leur expérience professionnelle apportent un accompagnement sous 24h ouvrées maximum, avec réponse aux forums des cours, messageries privées, animation de live pédagogiques et corrections personnalisées de devoirs.
- **La première communauté française** d'apprentissage en ligne pour une collaboration et progression entre pairs.
- **Des applications web et mobiles IOS/Android.**
- **Un accompagnement personnalisé** vers l'emploi par le Career Center.

Une assistance technique est assurée par le Service informatique pour assister l'Apprenant dans l'usage des outils et de ses fonctionnalités.

Accessibilité handicap

Pour tout besoin spécifique en termes d'adaptation des canaux d'apprentissage au type de trouble ou de handicap, d'aménagement des évaluations et des examens, ou encore de renforcement des appels de coaching, etc, une équipe de correspondants-référents handicap est à la disposition de l'apprenant via handicap@studi.fr