

Eligible CPF

Bac+5

100% en ligne

IA intégrée



Durée estimée*:

450h
10 mois



Tarif pour les particuliers :

6 190 € 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 **ESGFINANCE**

Devenez l'expert en ingénierie patrimoniale et financière de référence !

Anticipez, optimisez et maximisez la performance financière de vos clients. Avec cette formation, vous développerez une expertise pointue en gestion patrimoniale, fiscalité, et stratégie financière, pour accompagner particuliers et professionnels dans l'atteinte de leurs objectifs.

Vous apprendrez à :

- Réaliser des audits financiers et patrimoniaux approfondis pour établir un diagnostic clair et précis,
- Élaborer des stratégies d'investissement et d'optimisation fiscale en tenant compte des évolutions réglementaires,
- Proposer des solutions financières adaptées et innovantes, alignées avec les objectifs de rentabilité et de sécurité de vos clients.

Grâce à une maîtrise des outils financiers avancés et une vision stratégique globale, vous vous imposerez comme un conseiller incontournable, capable de transformer chaque opportunité en valeur ajoutée pour vos clients.

Enfin, pour vous préparer aux évolutions du monde professionnel, votre programme intègre des modules dédiés à l'intelligence artificielle, afin de vous permettre d'acquérir des compétences essentielles et d'être en phase avec les enjeux actuels.

Vous serez capable de :

- Elaborer un diagnostic patrimonial
- Elaborer la stratégie patrimoniale
- Mettre en oeuvre la stratégie patrimoniale
- Développer le portefeuille client
- Développer les activités et pratiques de conseil patrimonial

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

✓ Titre RNCP **ESGFINANCE**

Titre RNCP "Expert en ingénierie patrimoniale", de niveau 7 délivrée par ESG CV, RNCP39112, décision de France Compétences le 31/05/24, NSF 313

✓ Diplôme **studi** & **ESGFINANCE** (?)

Diplôme Expert en patrimoine financier délivré par Studi en partenariat avec ESG Finance

✓ 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.

*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

Inclus dans votre formation :

- **Cours écrits et vidéos à la demande**
- **Accès illimité à plus de 10 000 classes virtuelles⁽²⁾ en direct et replay**
- **Accompagnement et suivi pédagogique**
- **Projets professionnels**
- **Coaching carrière**
- **Accès illimité à votre formation pendant 3 ans (contenus et mises à jour)**
- **Frais de dossier et d'inscription⁽¹⁾**
- **Garantie Diplômé ou Remboursé⁽³⁾**

⁽¹⁾ Hors Diplômes d'État et préparation aux concours.

⁽²⁾ Nombre moyen de classes virtuelles en direct observées sur les 12 derniers mois (organisées majoritairement à partir de 18h)

⁽³⁾ Voir les **CGV Studi**

Programme détaillé

Elaborer un diagnostic patrimonial

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
- L'efficacité relationnelle
- L'écoute active
- Résorber les conflits et gérer les situations conflictuelles
- Le RGPD
- Application - Instaurer un climat 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
- La fiscalité du propriétaire
- Les principes généraux 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 - Analyser la situation patrimoniale et fiscale du client

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

Elaborer la stratégie patrimoniale

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 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
- L'influence des marchés financiers dans le financement de l'économie - partie 1
- L'influence des marchés financiers dans le financement de l'économie - partie 2
- Le processus et les effets informationnels du paiement du dividende
- L'influence du temps court dans l'économie
- Les rachats d'actions : les mécanismes, les effets attendus, la mesure des politiques suivies
- L'influence du temps long dans l'économie
- Les opérations affectant le nombre d'actions
- Les aspects humains dans la finance classique
- Une analyse critique des modèles et outils de la finance classique
- Les restructurations par apport partiel d'actif ou scission ou scission partielle avec échange d'actions
- Application : Déterminer les objectifs d'optimisation et leviers financiers

Définir une stratégie patrimoniale globale personnelle et professionnelle

- L'analyse de la situation patrimoniale
- Le diagnostic du profil du client
- La démarche stratégique
- Les outils d'analyse de l'environnement de l'entreprise
- Les outils d'analyse interne de l'entreprise
- Les outils d'analyse du portefeuille d'activité de l'entreprise
- 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 gestion des risques
- La mise en œuvre d'une démarche rse
- L'entreprise face aux défis du développement durable
- La sobriété numérique : une urgence pour l'avenir de notre planète
- La stratégie d'optimisation de la vente de l'entreprise du client
- La mise en avant de la rentabilité d'un projet
- Impôt sur les sociétés
- Apports initiaux
- Augmentation de capital
- Cas particuliers
- Les réductions de capital
- Les amortissements du capital
- L'affectation du résultat
- Les provisions réglementées
- La caractérisation des différentes catégories de passifs externes
- Les provisions
- les engagements financiers
- 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

Mettre en oeuvre la stratégie patrimoniale

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

- Les différents intervenants internes liés à la gestion de patrimoine
- Les différents rôles des parties 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'allocation des actifs
- Principe de gestion du portefeuille
- Le choix d'une structure juridique
- Les sociétés civiles
- La SCI
- Les SAS - SARL
- Application - Approche financière du patrimoine

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

Définir la stratégie de développement du patrimoine immobilier

- La diversité des acteurs
- La réglementation professionnelle
- Droit de propriété et droit au logement
- 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 une 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 proposition d'allocation d'actif
- Le mandat de gestion
- Les différents types 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 et sa représentation espérance / écart-type.
- L'introduction à la diversification avec deux actifs
- 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 constitution d'un portefeuille boursier en maîtrisant son risque
- Le fonctionnement du marché boursier des obligations
- Le fonctionnement du marché boursier des actions
- Le fonctionnement du marché boursier des options sur actions
- Les spécificités du marché immobilier et de la gestion patrimoniale
- Application - Gérer un portefeuille d'actifs financiers
- Application: Conseiller le client sur des solutions de gestion de son portefeuille d'actifs

Développer le portefeuille client

Optimiser la gestion et la performance de son portefeuille clients

- Mettre en place un contrat de gestion conseillée
- Organiser le suivi de son portefeuille client
- Rédiger un compte rendu
- Présentation et définition des concepts

- Comprendre les KPI : les indicateurs-clés de performance
- 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 de développement

Élaborer et mettre en œuvre un plan d'actions commerciales

- L'analyse de la stratégie commerciale
- Établir 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
- Comment réaliser la segmentation stratégique d'un secteur
- Utiliser l'intuition pour segmenter les nouveaux marchés
- 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 d'une clientèle patrimoniale
- Application : Elaboration d'un plan d'actions marketing et commercial

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
- Définition des actions correctives
- Application : Mesure de la performance des ventes et création de rapports
- 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
- La mesure de la performance commerciale
- La méthode Six Sigma
- Application : Définir des objectifs Marketing et commerciaux

Développer les activités et pratiques de conseil patrimonial

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
- 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 et d'une activité d'apprentissage
- Les étapes clés structurant un temps de formation
- Les mécanismes de l'attention, de la motivation et les neurosciences
- Proposer un plan de formation à la gestion de patrimoine
- Application : Accompagnement de la montée en compétence des ressources humaines.

Optimiser l'ingénierie patrimoniale par l'Intelligence Artificielle

Métiers visés

- ▼ Expert / Experte en ingénierie patrimoniale
- ▼ Ingénieur patrimonial
- ▼ Conseiller / Conseillère en gestion ou développement de patrimoine
- ▼ Conseiller / Conseillère gestion fortune
- ▼ Conseiller / Conseillère gestions d'actifs
- ▼ Conseiller / Conseillère clientèle privée
- ▼ Conseiller / Conseillère de patrimoine financier
- ▼ Conseiller / Conseillère de patrimoine immobilier

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 :

- Être titulaire d'une certification de niveau 6, d'un bac+3, ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...), ou avoir validé 180 crédits ECTS dans le domaine visé ou proche de la gestion patrimoniale, financière, etc.

OU

- Être titulaire d'une certification de niveau 6, d'un bac+3/4, ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...), ou avoir validé 180 crédits ECTS, dans un autre domaine de formation/métier de la certification visée et justifier d'une expérience professionnelle dans le secteur visé de 12 mois minimum

OU

- Être titulaire d'une certification de niveau 5, d'un bac+2, ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...), ou avoir validé 120 crédits ECTS dans le domaine visé ou proche de la gestion patrimoniale, financière, etc. et justifier d'une expérience professionnelle dans le secteur visé de 12 mois minimum

OU

- Être titulaire d'une certification de niveau 5, d'un bac+2, ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...), ou avoir validé 120 crédits dans un autre domaine de formation/métier de la certification visée et justifier d'une expérience professionnelle dans le secteur visé de 24 mois minimum

OU

- Être titulaire d'une certification de niveau 4, d'un bac, d'un DEAU ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...), et justifier d'une expérience professionnelle dans le secteur visé de 48 mois minimum

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

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 : une étude de cas en 3 parties
- Bloc 2 : Une mise en situation professionnelle (écrit), une mise en situation professionnelle (vidéo de 10mn) et une étude de cas en 2 parties
- Bloc 3 : une étude de cas en 3 parties
- Bloc 4 : une mise en situation professionnelle et une étude de cas en 2 parties
- Bloc 5 : un dossier Consulting (accompagné d'une vidéo de 8 à 10 minutes de présentation de ce dernier), une mise en situation professionnelle et une étude de cas en 2 parties

Certification :

Certification : Titre RNCP "Expert en ingénierie patrimoniale", de niveau 7 délivrée par ESG CV, RNCP39112, décision de France Compétences le 31/05/24, NSF 313

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 :

RNCP39112BC01 - Elaborer un diagnostic patrimonial

- RNCP34584 - Manager en gestion de patrimoine financier (MS) > RNCP34584BC01 - Réaliser un bilan patrimonial et proposer des solutions (placements financiers et immobiliers, solutions juridiques et fiscales) adaptées aux besoins du client

- RNCP36074 - Expert conseil en gestion de patrimoine > RNCP36074BC01 - Conduire la relation client en conformité avec la réglementation

- RNCP36498 - Expert conseil en gestion de patrimoine > RNCP36498BC01 - Audit d'un client patrimonial

- RNCP36629 - Expert en gestion de patrimoine > RNCP36629BC01 - Analyser et diagnostiquer les besoins du client en matière de gestion de patrimoine privé ou professionnel

RNCP39112BC04 - Développer le portefeuille client

- RNCP36498 - Expert conseil en gestion de patrimoine > RNCP36498BC04 - Suivi et développement de la clientèle patrimoniale

Poursuite d'études :

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

Indicateurs de performance :

- **Taux d'emploi :** 78%⁽¹⁾
- **Taux de réussite :** 94%⁽²⁾
- **Taux de satisfaction lié aux cours :** 85%⁽³⁾

(1) Pourcentage des apprenants ayant trouvé un emploi dans les 6 mois suivant la fin de leur formation, toutes promotions confondues, selon les réponses issues des enquêtes d'insertion.(2) Selon le type de certification, résultat calculé sur le nombre d'apprenants présentés aux examens ayant validé totalement ou partiellement leur titre, ou sur la base des apprenants ayant répondu à l'enquête d'insertion ayant déclaré s'être présentés aux examens et avoir validé leur diplôme. Toutes promotions confondues.(3) Taux de satisfaction calculé à partir des notes (sur 5) attribuées par les apprenants ayant terminé et évalué chaque module de cours entre 2020 et 2024. Le taux reflète la moyenne de ces notes, convertie en pourcentage.

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