

Bac+5

100% en ligne

Alternance

IA intégrée



Durée estimée*:

805h 24 mois



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 **ESGIMMOBILIER**

Spécialisez-vous en gestion de patrimoine immobilier, directement sur le terrain grâce à l'alternance

Ce MBA 100 % en ligne vous prépare à accompagner vos clients dans la valorisation, l'optimisation et la transmission de leur patrimoine immobilier. Vous apprendrez à élaborer des stratégies sur-mesure, à maîtriser les aspects fiscaux et juridiques, et à piloter des projets à forte valeur ajoutée.

Accessible en alternance, cette formation vous permet d'acquérir une expérience concrète pour viser des postes de conseil ou de direction dans un secteur stratégique.

Vous saurez établir un diagnostic patrimonial solide, mettre en œuvre des solutions adaptées, développer votre portefeuille client et affiner vos compétences en conseil.

Avec cette expertise terrain, vous serez rapidement capable d'assumer des responsabilités clés et d'accompagner vos clients avec confiance et professionnalisme.

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 **ESGIMMOBILIER**

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** & **ESGIMMOBILIER**

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 :

- **Accompagnement méthodologique personnalisé par votre référent**
- **Accompagnement individuel de vos missions en entreprise**

*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

- **Suivi pédagogique par nos formateurs experts**
- **Coaching carrière**
- **Cours écrits et vidéos à la demande et évaluations personnalisées**
- **Accès illimité à plus de 10 000 classes virtuelles⁽¹⁾ en direct et replay**
- **Préparation spécifiques aux examens**
- **Accès illimité à votre formation pendant 3 ans (contenus et mises à jour)**

⁽¹⁾ Nombre moyen de classes virtuelles en direct observées sur les 12 derniers mois (organisées majoritairement à partir de 18h)

L'accès à la plateforme se fait en moyenne sous 14 jours après l'accord du financeur. Ce délai peut varier selon la typologie de financement.

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
- 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'efficacité comportementale des marchés
- La finance comportementale ou la remise en cause de l'efficacité
- 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 - 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
- Impact sur la fiscalité du particulier
- Le régime des plus-values de la location en meublé et IIFI
- 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'IIFI dans le cadre des S.C.I à l'impôt sur le revenu
- La SCI à l'impôt sur les sociétés
- La déclaration des S.C.I l'impôt sur les sociétés
- La fiscalité 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 bénéficiaires
- 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

Mettre en oeuvre la stratégie patrimoniale

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

- Les différentes parties prenantes dans la gestion de patrimoine
- 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

Maîtriser le mécanisme du viager

- Le principe du viager
- Les différents types de viager et les calculs du viager et de la vente à terme
- Rédiger et faire signer un mandat dans le cadre d'un viager
- Les documents spécifiques pour l'acquéreur en viager
- La communication pour la vente d'un viager
- Application : Vendre des logements neufs et vendre en 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 une stratégie en fonction du type de bien
- Connaître les différents types 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 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

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

Modalités spécifiques Alternance - Niveau 7 (Bac+5) - Modalité : Alternance

Module Réussir mon alternance (durée estimée : 50h)

- Connaissance de l'alternance, des contrats, engagements réciproques, aides et modalités de suivi
- Citoyenneté, diversité et santé au travail.

Module Réussir ma vie professionnelle (durée estimée :

20h)

- Comprendre les enjeux de l'entreprise pour favoriser mon intégration
 - Démarquez-vous en entreprise
-

Accompagnement et renforcement pédagogique, suivi du Career Center (durée estimée : 54h en moyenne)

- Un live interactif par semaine permettant de répondre aux questions des alternants et informations liées aux aides sociales, à la mobilité internationale, au handicap
 - Suivi du CFA : entretiens tripartites pluriannuels
-

Compétences digitales (Accès Studi+)

- Accès à 1 à 2 programme(s) courts(s) dédié(s) aux "digital skills" au choix parmi le catalogue, permettant de se former et s'exercer aux logiciels les plus adaptés à son entreprise
-

Préparation aux examens

- Révisions, méthodologie de préparation aux examens et temps de travail personnel en autonomie (recherche, réflexion, analyse, point entre les acquis en entreprise et ceux acquis en formation, etc.) en lien avec les différents livrables liés aux examens

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

Formation financée et rémunérée

Les frais de formation sont pris en charge par l'OPCO de votre entreprise et vous recevez un salaire mensuel qui augmente au fur et à mesure de votre formation.

Conditions d'admission :

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

- Avoir validé un Diplôme ou un Titre de niveau 6 (Bac+3), ou avoir validé 180 crédit ECTS dans le domaine visé par le Titre (gestion patrimoniale, gestion financière, immobilier)

OU

- Avoir validé un Diplôme ou un Titre de niveau 5 (Bac+2) ou avoir validé 120 crédit ECTS dans le domaine visé par le Titre (gestion patrimoniale, gestion financière, immobilier) ET justifier d'une expérience professionnelle de 12 mois minimum dans le domaine visé par le Titre

OU

- Avoir validé un Diplôme ou un Titre de niveau 6 (Bac+3) ou avoir validé 180 crédit ECTS dans un autre domaine ET justifier d'une expérience professionnelle de 12 mois minimum dans le domaine visé par le Titre

OU

- Avoir validé un Diplôme ou un Titre de niveau 5 (Bac+2) ou avoir validé 120 crédit ECTS dans un autre domaine ET justifier d'une expérience professionnelle de 24 mois minimum dans le domaine visé par le Titre

OU

- Avoir validé un Diplôme ou un Titre de niveau 4 (Bac) dans un autre domaine ET justifier d'une expérience professionnelle de 48 mois minimum dans le domaine visé par le Titre

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

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.

Accompagnement spécifique alternance :

Un accompagnement renforcé, pensé pour les alternants

Le parcours d'un alternant ne ressemble à aucun autre, c'est pourquoi nous avons mis en place un suivi spécifique, dédié et renforcé pour répondre à ses enjeux particuliers. Dès son entrée chez Studi, chaque alternant réalise un test de positionnement pour évaluer ses acquis et lui proposer, si besoin, un parcours de remise à niveau individualisé. Un onboarding personnalisé, animé par son chargé de suivi, lui permet de découvrir l'ensemble des services et des ressources utiles pour bien démarrer.

Tout au long de sa formation, il bénéficie d'un chargé de suivi alternance dédié, expert de l'alternance, à la fois sur les volets administratifs et pédagogiques. Ce référent s'adapte aux contraintes propres au rythme alterné et reste accessible à tout moment via son agenda en ligne.

Le suivi de l'alternant inclut également :

- des entretiens tripartites réguliers, menés avec le tuteur en entreprise, pour faire le point sur l'acquisition des compétences à l'aide d'une grille d'évaluation partagée ;
- un suivi continu de l'assiduité et de la progression pédagogique, permettant d'intervenir rapidement en cas de besoin, de proposer un coaching personnalisé ou de booster la motivation dans les phases de creux ;
- des contenus employabilité dédiés, pour préparer l'insertion professionnelle au-delà de la formation.

Ce dispositif global assure à chaque alternant un cadre solide et bienveillant, propice à sa réussite dans ce double défi que représente la formation en alternance.

Comment se déroule votre parcours en alternance avec Studi ?

2

DÉFINITION DU PROJET

Vous constituez votre dossier d'admission

- Vous êtes contacté(e) par un conseiller en formation avec qui vous réalisez un bilan d'orientation.
- Vous finalisez votre dossier d'admission avec son soutien.

4

IMMERSION EN ENTREPRISE ET FORMATION EN ALTERNANCE

Vous démarrez dans votre entreprise d'accueil

- Dès que vous avez trouvé votre entreprise d'accueil, vous débutez votre immersion en entreprise et vous commencez à être rémunéré(e).
- Vous débutez votre formation en alternance selon le planning prévu.

1

DÉFINITION DU PROJET

Vous candidatez

Vous candidatez à l'alternance et faites votre choix parmi une de nos formations en alternance du CAP à Bac+5.

3

PROGRAMME COACHING ALTERNANCE

Vous êtes admis(e)

- Vous profitez de notre programme coaching pour trouver votre entreprise d'accueil (accès à des milliers d'offres d'emploi en d'alternance, suivi de vos candidatures, coaching sur les techniques de recherche d'entreprise...).
- Vous prenez en main la plateforme d'apprentissage en ligne.
- Vous commencez à chercher votre entreprise d'accueil.

*Places limitées. Vérifiez votre éligibilité au "sas vers l'alternance" avec votre conseiller en formation.

La méthode **Studi**

- ✓ **Un suivi continu, un onboarding personnalisé proactif et à la demande**
Vous n'êtes jamais seul : dès l'entrée en formation, vous êtes onboardé par votre référent alternance attiré tout au long du parcours qui vous présente le kit de démarrage (visio, guides, contact référent, planning, outils) et vous participez à votre live de rentrée. Ce dernier prend proactivement contact avec vous tous les mois pour faire un bilan intermédiaire d'avancement et vous pouvez le joindre à la demande, selon votre besoin !
- ✓ **Un suivi de vos missions et avec votre entreprise**
Vous bénéficiez d'un relevé mensuel de votre progression pédagogique et d'un suivi régulier de votre intégration et de vos missions en entreprise, grâce à des entretiens tripartites structurés et une matrice dynamique d'acquisition des compétences partagées avec votre tuteur.
- ✓ **Un forum pédagogique et des évaluations corrigées**
Pour toutes vos questions, notre forum pédagogique vous assure une réponse de nos formateurs experts sous 24h ouvrées, avec des évaluations corrigées pour vous aider à progresser.
- ✓ **Une préparation intensive aux examens**
Des classes virtuelles dédiées par certification visée sont organisées pour vous préparer aux épreuves des examens et aux livrables, avec des examens blancs corrigés, des semaines de révision intensive et des entraînements aux oraux.
- ✓ **Un accompagnement carrière sur-mesure**
Découvrir les bonnes pratiques en alternance et affiner votre projet professionnel : notre programme de coaching carrière vous aide à chaque étape pour booster votre employabilité dès aujourd'hui et pour demain (test de personnalité, pitch et personal branding mais aussi mise en relation avec alumni, plateformes de recrutement partenaires, sessions de job dating internes)
- ✓ **Une pédagogie concrète et immersive**
Parce que l'alternance, c'est du concret, nos formations s'appuient sur une pédagogie active : cas pratiques, mises en situation et contenus immersifs pour développer des compétences directement actionnables en entreprise.
- ✓ **Des ressources accessibles à tout moment**
Votre plateforme de formation est disponible 24h/24, sur web et mobile. Elle vous donne accès à une grande diversité de ressources pédagogiques (cours écrits et vidéos, classes virtuelles à la demande, exercices corrigés et évaluations corrigées) ainsi qu'aux licences logicielles dont vous avez besoin.
- ✓ **Une vraie communauté d'apprentissage**
Vous rejoignez une plateforme collaborative pour échanger, partager, poser vos questions et tisser des liens avec d'autres alternants et formateurs. Parce qu'apprendre, c'est aussi une aventure collective.
- ✓ **Des compétences à 360° pour un profil différencié**
En parallèle de votre formation, vous avez accès à des modules complémentaires pour aller plus loin : IA appliquée, outils pros, langues, soft skills... autant d'atouts pour élargir vos compétences et faire la différence sur le marché du travail.

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 votre disposition via handicap@studi.fr