

Bac

100% en ligne

Alternance



Durée estimée*:

504 h (en 15 mois)



Lieu :

100% en ligne



Démarrage :

A tout moment de l'année



Certification :

Titre Professionnel Niveau 4 (Bac)

En partenariat académique avec  **Academee**

Découvrez les bases du métier immobilier en alternance et lancez votre carrière

Ce parcours 100 % en ligne vous prépare à assister les professionnels de la transaction et de la relation client, tout en développant votre sens commercial, votre aisance relationnelle et votre rigueur administrative.

L'alternance vous offre l'expérience nécessaire pour gagner en crédibilité et vous insérer rapidement dans ce secteur dynamique.

Vous serez capable d'organiser votre activité commerciale, analyser vos performances, conseiller efficacement vos clients, assurer le suivi des ventes et fidéliser durablement. Idéal pour débiter ou amorcer une reconversion, ce parcours vous mettra au cœur du terrain et des enjeux immobiliers.

Vous serez capable de :

- Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activité
- Analyser ses performances commerciales et en rendre compte
- Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente
- Assurer le suivi de ses ventes
- Fidéliser en consolidant l'expérience client

Vous obtiendrez à l'issue de la formation : ?



Titre professionnel



Titre Professionnel " Conseiller Commercial" niveau 4, enregistré au RNCP sous le numéro 37717 par décision de France Compétences du 11/07/2023



Diplôme  **Academee** ?

Diplôme Conseiller Commercial en Immobilier délivré par Academee

(?) : Sous réserve de réussite aux épreuves finales.

Le Diplôme Academee 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**
- **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.

*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

Fondamentaux de l'immobilier

Identifier, dans une situation juridique donnée, la ou les règles de droit applicables

- La réglementation professionnelle
- Ethique et citoyenneté dans le secteur immobilier
- Droit de propriété et droit au logement

Actualiser et analyser des informations juridiques en appliquant une méthodologie adaptée

- La veille juridique
- Application 1 Fondamentaux de l'immobilier

Repérer les droits attachés à l'immeuble

- La propriété
- Introduction à la copropriété
- Les modes d'acquisition et de preuve du droit de propriété

Analyser les conséquences juridiques du statut de la personne physique

- Les régimes matrimoniaux, le mariage le PACS, l'union libre
- La SCI
- La transmission du patrimoine
- La théorie générale des contrats

Identifier la notion de responsabilité dans les rapports juridiques

- La responsabilité civile et pénale
- La responsabilité du professionnel de l'immobilier

Établir le lien entre préjudice responsabilité et assurance

- Les assurances du professionnel de l'immobilier
- Application 2 Fondamentaux de l'immobilier

Architecture et urbanisme

- L'évolution de l'habitat au cours des siècles
- L'impact du style architectural sur la valeur des biens
- La ville et l'urbanisme
- La ville et la question environnementale
- Le bilan énergétique d'un bâtiment
- Le bâti neuf : de la réglementation thermique à la réglementation énergétique
- L'accessibilité et la sécurité

Prospecter un secteur de vente

Assurer une veille professionnelle et commerciale

- Comment et pourquoi se former à la prospection d'un secteur de vente ?
- Connaître mon entreprise

- Le concept de veille et sa méthodologie
- Le panorama des outils de veille
- La veille concurrentielle et sectorielle
- La veille sur les réseaux sociaux
- La veille produit et marché
- L'importance des avis client
- Les marchés
- La concurrence
- L'étude de la demande
- L'étude du comportement du consommateur
- L'analyse des données
- Les études à l'épreuve du numérique
- Les types d'études quantitatives
- La réalisation d'une enquête
- La mesure et l'analyse des données du site Web
- La vie privée, e-réputation et identité numérique
- L'identification des opportunités commerciales
- Les procédures internes en entreprise
- Les systèmes d'information
- La place du numérique et son impact
- Empreinte écologique et numérique responsable
- Application : Assurer une veille professionnelle et commerciale

Connaître les spécificités du marché immobilier

- Importance et spécificité de l'économie immobilière
- Du marché des biens et services aux marchés immobiliers
- Le poids de l'immobilier dans l'économie
- Les marchés immobiliers résidentiels
- Les caractéristiques des marchés immobiliers professionnels
- La diversité des acteurs
- Application : économie de l'immobilier

Distinguer et caractériser les structures du secteur de l'immobilier

- La structure du marché des acteurs de l'immobilier
- L'agence immobilière et l'équipe
- Le choix d'une structure juridique
- Le régime juridique du salarié et du travailleur indépendant
- Les conventions collectives de l'immobilier

Identifier et évaluer le marché de l'entreprise, son environnement et son évolution

- La connaissance du client et les fiches techniques commerciales
- La prospection et fidélisation client

Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activité

- Les généralités sur les plans d'actions commerciales
- La planification et le suivi de l'action commerciale
- Le pilotage de l'action
- Les outils numériques d'aide à la vente
- Les outils de CRM
- Le fichier de prospects (CRM)
- Les logiciels de géo-optimisation pour piloter son activité commerciale
- Définir ses priorités et la cohérence des actions en

- rapport avec ses objectifs
- Les choix des méthodes d'approche
- Introduction au webmarketing
- Les notions clés du marketing digital
- La génération de leads
- Le lead-nurturing
- La valeur du client
- Le portefeuille client
- L'analyse du portefeuille client
- Les spécificités sectorielles du développement commercial en B to B
- Les spécificités sectorielles du développement commercial en B to C
- Les spécificités sectorielles du développement commercial en retail
- Application : Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activité

Adopter des pratiques responsables

- Les enjeux de la santé et sécurité au travail
- Les comportements écoresponsables
- Conduite responsable
- Les accidents du travail et les maladies professionnelles
- Le sommeil
- Le stress
- La dépendance à l'alcool
- Les stupéfiants en entreprise

Mettre en œuvre la démarche de prospection

- Le ciblage
- La typologie de prospects
- Trouver des prospects
- La base de données
- La prospection téléphonique
- Apprendre les techniques de phoning
- La relance des clients inactifs
- Les supports et outils du marketing direct
- Maîtriser l'e-mailing
- L'utilisation des réseaux sociaux dans sa stratégie de vente
- La mobilisation de son réseau professionnel
- La protection des données personnelles : Grands principes et lois informatique et Libertés
- Sensibilisation au RGPD
- L'environnement réglementaire en prospection à distance
- Application : prospecter à distance
- L'organisation de la prospection
- L'organisation de l'activité commerciale
- La prospection terrain
- Les outils de géolocalisation
- La prise de rendez-vous en face à face
- Prospecter lors d'une manifestation commerciale
- Le droit commercial lors d'une manifestation
- Application : prospecter physiquement

Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

- Les objectifs commerciaux
- L'analyse et la présentation d'un tableau de bord
- La mise en place d'un tableau de bord et le suivi des KPI
- Les retours d'une campagne de prospection
- La mesure de la performance commerciale
- L'efficacité professionnelle
- Évaluer la performance de l'équipe commerciale
- Évaluer la performance commerciale individuelle
- La note de synthèse

- Des présentations de résultats impactantes
- La mise en place d'actions correctives
- Application : Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

Accompagner le client et lui proposer des produits et des services

Représenter l'entreprise et contribuer à la valorisation de son image

- La société commerciale par la forme juridique
- Les formes d'organisation
- Les différents statuts du vendeur
- Les valeurs et la culture de l'entreprise
- La marque
- L'image de marque (personnal branding)
- L'EIRL et le régime de la micro-entreprise
- Comment se structure une entreprise ?
- Le processus qualité de l'entreprise
- Application : Connaitre son entreprise pour mieux la représenter
- Introduction au marketing
- Les éléments du marketing mix
- L'analyse de la chaîne de valeurs
- La stratégie et la politique de produit
- La stratégie et la politique de prix
- Définition de la communication
- Les moyens de la communication
- La place de la stratégie digitale dans la stratégie globale de l'entreprise
- Application : S'approprier l'entreprise avant de la représenter
- Les fondamentaux de la prise de parole en public
- Apprendre à mieux communiquer grâce au langage corporel
- La préparation des conditions matérielles
- La définition du contenu du message
- Construire sa confiance
- La communication interpersonnelle
- L'art du pitch
- Le panorama des médias sociaux
- Le développement des réseaux sociaux professionnels
- La valorisation de son entreprise grâce aux outils digitaux
- Les réseaux sociaux dans le webmarketing
- De la marque à la cible : quel est le rôle des influenceurs ?
- L'utilisation des newsletters
- Application : Valoriser l'image de son entreprise via les outils digitaux
- L'écriture pour les réseaux sociaux
- La création des personas
- L'historique, la typologie et la création de personas
- La présentation de la plateforme Facebook
- L'algorithme de Facebook
- Les objectifs de sa page Facebook
- Lancer sa page Facebook et la configurer
- Faire croître sa communauté
- Le guide de publicité Facebook
- La gestion de la publicité sur Facebook
- Créer, sauvegarder et partager des images facilement et gratuitement
- Les fonctionnalités fondamentales de LinkedIn
- Différences entre mon CV et mon Profil LinkedIn
- Optimiser mon profil LinkedIn
- Construire mon réseau LinkedIn
- Être recruté.e sur LinkedIn

- Créer & paramétrer votre profil
- Vendre sur Instagram
- Vendre sur TikTok
- La publicité de l'agence immobilière
- Affichage et mentions obligatoires
- Décret du 1er avril 2017 sur les annonces

Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente

- La communication orientée client
- La posture commerciale
- L'acquisition de données clients
- Le plan de vente B to C
- Le plan de vente B to B
- Le plan de vente B to D
- La découverte des besoins
- La découverte du client
- La demande du client
- Savoir prendre des notes
- L'argumentation
- Réfuter les objections
- Les techniques de vente et la négociation
- Conseiller le client
- La démonstration commerciale
- Réussir ses présentations
- Le diagnostic de la négociation
- Les indicateurs commerciaux
- La fixation du prix
- La préparation des propositions commerciales
- La conclusion de la vente
- La préparation des contrats commerciaux
- L'entretien de vente décryptées par un pro
- L'analyse d'un entretien de vente et de ses performances commerciales
- La réglementation relative aux conditions générales de vente
- Les principales familles de handicap
- L'économie circulaire
- Application : Conduire un entretien de vente
- Anglais - Communiquer avec la clientèle
- Anglais - Maîtriser le vocabulaire commercial
- Anglais - Vendre et conseiller
- Anglais - Le descriptif et argumentaire produits

Découvrir les besoins, les contraintes et les motivations du client acquéreur et locataire

- La négociation
- L'offre d'achat
- La facturation
- Le mandat de recherche

Estimer les biens et les droits immobiliers

- 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

Collecter les informations nécessaires à la rédaction du mandat

- Le mandat de vente
- Le mandat de location
- Les diagnostics obligatoires
- Le barème de commission
- L'analyse financière de l'acquéreur

Présenter le mandat au client et ses incidences juridiques et commerciales

- La plus-value
- La défiscalisation
- Les avant-contrats
- La VEFA
- L'acte de vente
- Les garanties dues à l'acquéreur

Assurer le suivi de ses ventes

- L'élaboration d'un suivi efficace
- La facturation et les règlements Clients
- L'historique client
- Les outils de suivi de la relation client
- L'analyse d'un entretien de vente pour améliorer ses performances
- Les réclamations
- Le règlement des litiges ou des situations conflictuelles
- Les outils de mesure de la satisfaction client
- La satisfaction de la clientèle et le marketing après-vente
- Les risques psychosociaux et la QVT
- Application : assurer le suivi de ses ventes

Fidéliser en consolidant l'expérience client

- La fidélisation des clients
- La mise en place et l'efficacité d'une stratégie de fidélisation
- Les outils de la fidélisation clients
- Utiliser l'expérience client pour mettre en place des actions de fidélisation
- Concevoir et utiliser un planning pour le suivi des actions de fidélisation
- La gestion des comptes inactifs
- Proposer un geste commercial dans le respect des procédures de l'entreprise
- Adapter son activité en fonction des flux
- La fidélisation via le digital
- L'évaluation des actions de fidélisation
- Mettre en place un reporting pour sa hiérarchie sur les actions de fidélisation
- Application : Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client

Compétences transversales

Communiquer et adopter un comportement orienté vers l'autre

- Rôle et contexte de la communication
- Composantes de la communication
- La communication verbale et non-verbale
- L'écoute active
- La communication non violente
- La communication avec le client
- Le service client
- Adopter une posture professionnelle
- L'efficacité relationnelle
- L'intelligence émotionnelle
- L'empathie
- Résorber les conflits et gérer les situations conflictuelles
- La gestion des conflits
- Le travail en équipe
- Transmettre une consigne
- Les bonnes pratiques des écrits pro
- Rédiger des SMS pro

Maîtriser Excel (Facultatif)

- Généralités sur l'environnement Excel
- Gestion de la mise en page
- Calculs
- Les formules de bases
- Mise en forme des cellules
- Utilisation des outils de tris et de filtres
- Les objets graphiques simples
- Navigation dans l'environnement et collages spéciaux
- Options d'enregistrement et d'impression
- Formules fréquentes
- Méthodes de calculs
- Amélioration de la mise en forme et révision des cellules
- Création de tableau, gestion des images et objets graphiques
- Mise en forme des graphiques
- Lecture d'un tableau croisé dynamique
- Utilisation des outils de tri et d'analyse

Maîtriser Word (Facultatif)

- Utilisation des documents Word
- Connaissance de l'environnement Word
- Mise en forme du texte
- Mise en forme d'un paragraphe
- Mise en forme d'une image
- Saisie et modification du texte
- Recherche dans un document
- Les outils de gestion des visuels
- Insertion d'objets
- Mise en forme des objets
- Navigation dans Word
- Les options d'affichage
- Mise en page d'un document
- Mise en forme des paragraphes
- Révision et édition d'un document
- Référencement d'un document
- Présentation d'un tableau
- Gestion des objets graphiques

Maîtriser PowerPoint (Facultatif)

- Environnement PowerPoint
- Présentation PowerPoint
- Espaces réservés
- Les bases de la mise en forme du texte
- Tableaux

- Objets graphiques
- Options de thèmes
- Navigation
- Options d'enregistrement et d'impression des documents
- Options du diaporama
- Mise en forme du texte
- Recherche et révision de texte
- Mise en forme des tableaux
- Objets graphiques et animations simples
- Personnalisation des objets graphiques
- Options de thèmes supplémentaires

Modalités spécifiques Alternance - Niveau 4 à 6 (Bac à Bac+3) - 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

Métiers visés

- ▼ Agent commercial immobilier
- ▼ Conseiller / Conseillère immobilier
- ▼ Agent commercial immobilier
- ▼ Négociateur / Négociatrice immobilier
- ▼ Vendeur en 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 titre de niveau 3 (CAP, BEP)

OU

- Etre âgé de 16 à 30 ans ET avoir le diplôme national du brevet (DNB) ou le certificat de formation générale (CFG)

Examen :

Mois d'examen : Janvier/Février, Mars/Avril, Juin/Juillet, Septembre/Octobre, Novembre/Décembre

Lieu : "En présentiel (Paris, Montpellier, Bordeaux ou Lyon au choix). Possible également en présentiel pour la Guadeloupe et La Réunion sur les sessions de Juin/Juillet et Novembre/Décembre."

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

- Des évaluations en Cours de Formation
- Un Dossier Professionnel
- Un diaporama
- 5 fiches techniques
- Une mise en situation professionnelle (2h)
- Un entretien technique (30 min)
- Un Questionnement à partir de productions (1h10)
- Un entretien final (15 min)

Taux de présentation aux examens : 67% (Taux d'apprenants s'étant présentés aux examens, calculé sur la base des apprenants inscrits ou ayant répondu aux enquêtes suite aux sessions de 2023-2024.)

Certification :

Certification : Titre Professionnel " Conseiller Commercial" niveau 4, enregistré au RNCP sous le numéro 37717 par décision de France Compétences du 11/07/2023

Certificateur : Ministère du Travail

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.

Equivalences et passerelles :

Le certificateur n'a identifié aucune équivalence.

Poursuite d'études :

Après avoir obtenu le TP - Conseiller Commercial, il est possible de :

- Soit intégrer directement le marché du travail
- Soit poursuivre vers un BTS Professions Immobilière ou un TP - Négociateur technico-commercial ou BTS Négociation Digitalisation Relation Client.

Cette liste n'est pas exhaustive. Il existe d'autres poursuites possibles.

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 rebooster 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 ?

Jusqu'à 11 semaines

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

SAS VERS L'ALTERNANCE*

Vous démarrez gratuitement votre formation

- Vous commencez à vous former de manière intensive jusqu'à ce que vous commenciez vos missions entreprise.
- Vous n'êtes pas rémunéré(e) pendant cette période de formation.
- Vous continuez à bénéficier de notre programme coaching alternance pour trouver votre entreprise d'accueil.

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.

5

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 poursuivez votre formation en alternance selon le planning prévu.
- Votre rythme d'alternance, 4 jours en entreprise / 1 jour en formation est flexible et modulable pour s'adapter parfaitement aux besoins de votre entreprise.
- Dans l'éventualité où vous n'auriez pas trouvé d'entreprise d'accueil, Studi vous apportera un soutien financier pour continuer votre projet (sous conditions d'éligibilité et étude de votre dossier).

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

La méthode **Studi**

- ✓ **Un suivi tripartite tout au long du parcours**
Vous n'êtes jamais seul : un accompagnement régulier est assuré entre Studi, votre entreprise et vous, grâce à des entretiens tripartites structurés pour suivre l'acquisition de vos compétences. Ce suivi est enrichi d'un accompagnement pédagogique de proximité, avec une réponse sous 48h ouvrées de nos formateurs experts.
- ✓ **Un accompagnement carrière sur-mesure**
Trouver votre entreprise, découvrir les bonnes pratiques en alternance, affiner votre projet professionnel : notre programme coaching vous aide à chaque étape, pour booster votre employabilité dès aujourd'hui et pour demain.
- ✓ **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 supports (cours écrits, vidéos à la demande, classes virtuelles, exercices corrigés) et aux licences elles 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° avec Studi+**
En parallèle de votre formation principale, vous avez accès à des modules complémentaires pour aller plus loin : IA, outils bureautiques, langues, soft skills... autant d'atouts pour élargir votre profil 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