

Eligible CPF

Bac+2

100% en ligne



**Durée estimée\*:**

1100h  
16 mois



**Tarif pour les particuliers :**

4 190 € TTC



**Lieu :**

100% en ligne



**Démarrage :**

A tout moment de l'année



**Certification :**

Diplôme d'Etat  
Niveau 5  
(Bac+2)



**Crédits ECTS :**

120

**Devenez un expert dans le domaine de l'immobilier !**

Grâce à cette formation, vous deviendrez un professionnel des services de l'immobilier. Vous saurez ainsi maîtriser la gestion immobilière sous toutes ses formes (gestions locative, gestion de copropriété..), et vous aurez également de solides connaissances en transactions immobilières et droit immobilier.

**Vous serez capable de :**

- Conduite du projet immobilier du client en vente et/ou location
- Administration des copropriétés et de l'habitat social
- Conseil en gestion du bâti dans le contexte de changement climatique
- Construction d'une professionnalité dans l'immobilier

**Vous obtiendrez à l'issue de la formation : ?**

✓ **Diplôme d'État**



BTS "Professions immobilières" niveau 5, enregistré au RNCP, sous le numéro 38380, par arrêté du 22/11/2023 publié au Journal Officiel du 08/12/2023

✓ **Diplôme**

**studi**

**& ESGIMMOBILIER**



Diplôme Chargé(e) de transactions et gestions immobilières 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 à plus de 10 000 classes virtuelles<sup>(2)</sup> 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<sup>(1)</sup>
- Garantie Diplômé ou Remboursé<sup>(3)</sup>

<sup>(1)</sup> Hors Diplômes d'État et préparation aux concours.

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

<sup>(3)</sup> Voir les **CGV Studi**

\*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

## Conduite du projet immobilier du client en vente et/ou location

### Développer le portefeuille de l'agence

- Analyse du marché immobilier
- La segmentation de la demande
- La prospection et fidélisation client
- Trouver des prospects
- Concevoir des supports de prospection
- La connaissance du client, les fiches techniques et commerciales
- La méthode CROC et les techniques de mise en relation avec la cible
- La méthode CERC et les techniques de traitement d'appel entrant
- Techniques d'argumentation en fonction des clients
- Réfuter les objections
- Le barème de commission
- La mesure de la performance commerciale

### Conseiller le client dans ses choix et ses démarches

- Présentation de la transaction immobilière
- Le mandat de vente
- L'estimation d'un bien d'habitation
- L'estimation des biens professionnels et commerciaux
- Le mandat de location
- L'estimation des loyers
- La rentabilité locative
- Le mandat de recherche
- Le mandat de gérance
- L'estimation du viager et du démembrement de propriété
- Les diagnostics obligatoires

### Commercialiser un bien à la vente ou à la location

- La publicité de l'agence immobilière
- Affichage et mentions obligatoires
- L'arrêté du 10 janvier 2017 sur les annonces
- Les opérations de promotions particulières
- Le publipostage et l'emailing pour promouvoir un bien
- L'utilisation des réseaux sociaux dans sa stratégie de vente
- Communication et réseaux sociaux dans le secteur de l'immobilier

### Accompagner le client acquéreur

- La réception de l'appel et la découverte du client acquéreur
- Le bon de visite, le compte rendu de visite, et le suivi des visites
- La négociation en immobilier
- L'offre d'achat
- L'analyse financière de l'acquéreur
- Le contrat de prêt
- Les sûretés et les assurances du prêt
- Les droits d'enregistrement et la TVA
- La plus value

- La défiscalisation
- Les avant-contrats
- Les logiciels de transactions immobilières

### Accompagner le client bailleur et locataire

- Le logement décent
- La documentation du dossier propriétaire et les diagnostics
- La location nue
- La location meublée
- La colocation
- Le bail commercial
- La location saisonnière
- La fiscalité des revenus locatifs (location nue)
- Défiscalisation Pinel
- La fiscalité des revenus locatifs (location meublée)
- L'analyse financière du locataire
- La notion de non-discrimination
- La mise en place du locataire
- L'assurance du local
- Les différents régimes juridiques de la location : les baux professionnels et commerciaux
- Le contenu du bail et la grille de vétusté
- Les logiciels de gestion

### Assurer le suivi administratif et financier de la location

- Présentation de la gestion locative
- Le paiement du loyer et des charges (privé et social)
- L'avis d'échéance et la quittance
- Le compte rendu de gestion
- La révision du loyer et des charges, le surloyer (privé et social)
- Les défauts de paiement (procédures à suivre)
- Les procédures d'indemnisation
- Les obligations vis-à-vis du locataire (entretien, régularisation de charges)
- Les obligations d'entretien du local (réparations locatives)
- Les devis et travaux
- La reconduction ou renouvellement du bail
- La fin du bail à l'initiative du locataire
- La fin du bail à l'initiative du bailleur
- Congé pour vente : le droit de préemption du locataire
- L'état des lieux de sortie et le dépôt de garantie
- Les troubles du voisinage

### Améliorer la relation client

- Maîtriser la prospection, la fidélisation et l'expérience client
- Évaluer la satisfaction de la clientèle
- La fidélisation via le digital
- Évaluation des actions de fidélisation
- La réputation et l'e-réputation
- La base de données
- Les outils de suivi
- Le RGPD

## Administration des copropriétés et

## de l'habitat social

---

### Qu'est-ce qu'une copropriété ?

- Introduction à la copropriété
- Présentation de la gestion de copropriété
- Parties communes et Parties privatives
- Les documents de la copropriété
- Les droits et obligations des copropriétaires
- Le rôle et la responsabilité du syndicat des copropriétaires
- Le conseil syndical
- Les pouvoirs du syndicat des copropriétaires lors des AG

### Proposer un contrat de syndic adapté

- Les critères de choix d'un syndic
- Le contenu du contrat du syndic
- La désignation et la révocation du syndic

### Organiser et animer une Assemblée Générale

- La préparation de l'assemblée générale des copropriétaires
- Les conditions de majorité
- La tenue de l'assemblée générale
- Maîtriser l'art de l'animation de réunions pour une communication efficace et réussie
- Le calcul des majorités
- Le procès-verbal de l'assemblée générale
- Le suivi de l'assemblée générale

### Mettre en place la gestion administrative et comptable

- Les clés de répartition
- La construction des budgets
- Les principes de comptabilité
- Les écritures comptables
- Les appels de fonds
- Les charges
- La régularisation des charges
- Les documents comptables
- La vérification des comptes
- Le carnet d'entretien de l'immeuble
- L'établissement de l'état daté
- La conservation et la transmission des documents
- Les logiciels de gestion de copropriétés

### Gérer le personnel et les prestataires

- Personnel de l'immeuble - Les différentes catégories et leurs contrats
- Personnel de l'immeuble - Gestion des ressources humaines et protection du salarié
- Choisir une solution adaptée pour répondre aux besoins de surveillance, d'entretien et de services rendus au syndicat
- Le profil de poste et les critères de choix
- La présélection
- Le processus de recrutement
- Comment rédiger un contrat de prestation de service
- La présentation et la méthodologie du bulletin de salaire
- La prévention des risques en entreprise
- Motivation au travail

- Contribuer à la communication dans un contexte de conflit social

### Maîtriser les conflits et les contentieux

- Désamorcer une situation conflictuelle
- L'assurance responsabilité civile professionnelle
- Les procédures de recouvrement des charges
- Les procédures judiciaires au sein de la copropriété

### Accompagner le bénéficiaire du logement social

- La place du logement social
- L'immobilier social
- Les conditions d'octroi d'un logement social
- Le loyer, les charges et le surloyer
- Les aides au logement (locataire et bailleur, rôle de l'Anah)
- L'accession sociale à la propriété

## Conseil en gestion du bâti dans le contexte de changement climatique

---

### Informier et conseiller le client sur les conséquences du changement climatique sur son patrimoine immobilier

- La ville et la question environnementale
- Le climat
- Effondrement de la biodiversité - les causes
- Effondrement de la biodiversité - les effets
- Définitions et utilisation des différentes sources d'énergie
- Les différentes sources d'énergie - avantages et inconvénients
- Droit de l'environnement
- L'analyse du site
- Le bilan énergétique d'un bâtiment
- Le bâti neuf : de la réglementation thermique à la réglementation énergétique
- Les installations techniques d'un bâtiment

### Accompagner le client sur les besoins et la gestion des travaux

- La réhabilitation énergétique du bâti existant
- Le vocabulaire technique du bâtiment
- Les devis et travaux
- La comparaison des devis et contrats
- Les acteurs d'un projet de construction
- Les aides aux travaux
- Les règles applicables à l'acte de construire
- L'accessibilité et la sécurité
- Les autorisations administratives pour la construction

### Informier et accompagner le client sur la gestion des risques et des sinistres

- Les différentes assurances et garanties liées à l'immobilier
- L'assurance de l'immeuble
- Les conventions entre assureurs
- Les travaux, les assurances et les sinistres
- L'évolution des garanties liées au changement

- climatique
- Les principales procédures de gestion des sinistres en immobilier

---

### Prendre en compte la politique d'aménagement du territoire dans le conseil au client

- L'évolution de l'habitat au cours des siècles
- Les systèmes constructifs et les matériaux de construction
- L'impact du style architectural sur la valeur des biens
- L'identification des sites protégés et leurs contraintes
- Distinguer les spécificités régionales et leurs contraintes
- Les règles de l'urbanisme
- Les documents d'urbanisme

---

### Accompagner le client dans son achat en VEFA

- La VEFA
- La construction
- La promotion immobilière et la construction de maisons individuelles
- Les assurances et garanties de la construction
- Les documents spécifiques pour l'acquéreur en VEFA
- Commercialiser un bien en VEFA

---

## Construction d'une professionnalité dans l'immobilier

---

### Caractériser un territoire dans sa dimension immobilière

- Le parc immobilier français existant
- Distinguer les spécificités régionales et leurs contraintes
- Développer une expertise locale
- L'évolution de l'habitat au cours des siècles
- La ville et l'urbanisme

---

### Connaître et analyser une entreprise immobilière

- Les stratégies des entreprises de la filière immobilière
- Les regroupements dans le secteur de l'immobilier
- La veille concurrentielle et sectorielle
- Créer un plan de marchéage
- Le choix d'une structure juridique

---

### Développer la relation client

- La communication avec le client
- La notion de fidélisation
- Le dossier client
- La mise en place et l'efficacité d'une stratégie de fidélisation
- Les outils de la fidélisation client
- Concevoir et utiliser un planning pour le suivi des actions de fidélisation
- Proposer un geste commercial dans le respect des procédures de l'entreprise
- Les outils de mesure de la satisfaction client

- Mesurer l'efficacité des opérations de fidélisation
- Les applications multicanales internes et externes
- Les réseaux sociaux, pour qui ? Pourquoi ?
- Les réseaux sociaux et l'e-réputation
- La satisfaction de la clientèle et le marketing après-vente

---

### Construire un projet professionnel

- L'importance de bien se connaître
- Les forces et talents
- Le Personal branding
- Le syndrome de l'imposteur
- L'adaptation au changement
- Les techniques pour devenir un meilleur communicant
- L'art du pitch
- Stage, bénévolat, expérience professionnelle
- La formation professionnelle

---

## Environnement juridique et économique des activités immobilières

---

### Distinguer le droit de propriété du droit au logement

- Actualités professionnelles réglementaires
- Introduction au droit
- Droit de propriété et droit au logement

---

### Identifier le cadre légal des activités immobilières et les obligations professionnelles

- La réglementation professionnelle
- Éthique, déontologie et citoyenneté dans le secteur immobilier

---

### Saisir les spécificités du secteur immobilier

- Du marché des biens et services aux marchés immobiliers
- Importance et spécificité de l'économie immobilière
- Les marchés immobiliers
- Les marchés immobiliers résidentiels
- Les caractéristiques des marchés immobiliers professionnels
- L'influence des variables démographiques et sociales
- Cycle économique en immobilier
- La diversité des acteurs
- La comparaison des principaux marchés étrangers
- Le développement des services au niveau international
- La pénétration du marché français par les investisseurs étrangers

---

### Adapter le parcours résidentiel aux évolutions des besoins des ménages

- L'évolution des modes de vie et l'impact sur la composition des ménages
- Le mal-logement
- Les politiques de redistribution
- La prise en compte du développement durable

---

## Caractériser la situation juridique de la personne

- La personnalité juridique
- La capacité juridique
- Les régimes matrimoniaux, le mariage le PACS, l'union libre
- Le statut de commerçant
- L'entrepreneur individuel

---

## Comprendre le cadre légal des opérations immobilières

- La théorie générale des contrats
- Les étapes et les conditions de la formation du contrat
- Les obligations contractuelles, la force obligatoire et l'effet relatif des contrats
- La protection des contractants
- La responsabilité civile et pénale
- La responsabilité du professionnel de l'immobilier
- Les assurances du professionnel de l'immobilier

---

## Comprendre le cadre légal du patrimoine immobilier

- Le droit des biens
- Le patrimoine
- La propriété
- Les modes d'acquisition et de preuve du droit de propriété
- Définition de la pleine propriété et du démembrement
- La SCI

---

## Choisir un mode de résolution adapté des litiges dans le domaine de l'immobilier

- Les actes et les faits juridiques
- L'acte authentique et l'acte sous seing privé
- La preuve des droits
- L'organisation juridictionnelle
- Les modes de résolution des conflits

---

## Déterminer les choix stratégiques des entreprises immobilières

- Les stratégies des entreprises de la filière immobilière
- Analyser la rentabilité et la profitabilité de l'entreprise : le budget prévisionnel
- La quantification du besoin de financement
- Le budget de trésorerie

---

## Déterminer la structure organisationnelle d'une entreprise immobilière

- Le choix d'une structure juridique
- Les partenariats : une solution pour développer son activité immobilière
- Les systèmes d'information

---

## Déterminer le statut des collaborateurs dans une entreprise immobilière

- Le contrat de travail
- Les droits et obligations des salariés
- Le régime juridique du salarié et du travailleur indépendant
- Les conventions collectives de l'immobilier
- Le profil de poste et les critères de choix
- La présélection

---

## LVE appliquée à l'immobilier

---

### Réussir mes épreuves de langues vivantes étrangères au BTS

- Les épreuves de langues en BTS PI
- Comment analyser un corpus de documents
- Ecrire un compte rendu en français à partir d'un corpus de texte
- Rédiger un écrit professionnel en LVE
- La mise en situation à l'examen oral du BTS PI

---

### Becoming a professional

- Looking for a job
- Applying for a job
- In a job interview
- Leading meetings
- Organizing an online meeting

---

### The business world

- Negotiating a business deal
- Knowing your customers
- Innovating to distinguish yourself on the market
- Managing the supply chain
- Marketing and advertising in the 21st century

---

### Business Ethics and Companies' responsibilities in the globalized world

- Fighting for the planet at work
- Advocating for fairness in the globalized trade world
- Interacting in an multicultural environment

---

### Connaître les réalités géographiques et historiques des pays anglophones

- The Commonwealth
- The British Isles
- English speaking countries in America
- English speaking countries in Africa
- English speaking countries of the Pacific
- Understanding the different accents of the English-speaking world

---

### Bon à savoir ou à revoir

- L'usage des verbes irréguliers
- Les médias du monde anglo-saxon

---

### The real estate industry

- Welcome to our real estate agency
- Guiding a prospective client
- Solving conflicts
- Making a sell
- Advising investors
- Managing shared properties
- Argumentation in all situations
- Case Study

## Culture générale et expression (BTS)

---

### Comprendre et argumenter

- Méthodologie d'analyse des oeuvres
- Méthodologie de l'essai

### S'informer et se documenter

- Se documenter à travers le temps, s'informer à l'ère d'internet et des réseaux sociaux.
- Maîtriser les outils de la recherche documentaire et la veille
- Organiser sa recherche d'information
- S'appuyer sur les bons supports
- Extraire les informations d'un document organisé ou non
- Traiter l'information
- Apprendre l'analyse comparative
- Qualifier et relativiser les informations en fonction de la transtextualité
- Établir un bilan critique sur un document ou un sujet

- Reconnaître les différents biais cognitifs
- Reconnaître les différentes techniques sophistiquées et l'art d'avoir toujours raison

---

### Lire et comprendre un message

- Analyse littéraire - Méthodologie et outils
- Savoir lire des documents graphiques
- Analyser la forme pour comprendre le fond d'un texte seul ou dans un corpus

---

### Écrire un message

- Rechercher une idée, extraire une idée d'un fait, d'un exemple, d'un document
- Classer ses idées, les ordonner / Construire un plan
- Savoir nuancer, relativiser, modaliser.
- Les essentiels pour écrire lors d'une épreuve 1
- Les essentiels pour écrire lors d'une épreuve 2
- Les règles de l'argumentation
- Développer et illustrer une idée
- Choisir le moyen de communication
- Rédiger un message lisible
- S'impliquer dans le message / Présenter son point de vue
- Réaliser un message authentique
- Utiliser les déictiques et embrayeurs à bon escient
- Les connecteurs logiques
- Structurer son discours pour qu'il soit logique
- Les niveaux de langue
- Les écrits pro : La lettre
- Les écrits pro : Note de synthèse
- Les écrits pro : CR et PV
- Les écrits pro : Le rapport professionnel

# Métiers visés

- ▼ Agent immobilier
- ▼ Gestionnaire de parc
- ▼ Conseiller / Conseillère immobilier
- ▼ Gestionnaire principal(e)
- ▼ Négociateur / Négociatrice immobilier
- ▼ Gestionnaire locatif
- ▼ Assistant / Assistante de copropriété

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 Diplôme visé, le candidat doit :

### Pour un BTS en 2 ans :

- Être titulaire d'un diplôme ou d'un titre de niveau 4 (BAC ou équivalent)

**OU**

- Justifier d'au moins 3 ans d'expérience professionnelle à temps plein dans un domaine en lien avec la finalité du BTS

### Pour un BTS en 1 an :

- Avoir suivi une année du même BTS l'année précédente

**OU**

- Être titulaire d'un diplôme ou d'un titre de niveau 5 (Bac+2)

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

## Expérience professionnelle et stage :

Une Période de Formation en Milieu Professionnel (PFMP) dans le secteur est requise d'une durée de 12 à 14 semaines à temps plein, dont 4 à 6 semaines consécutives

STUDI vous fournira une convention de stage.

## Examen :

**Mois d'examen :** Mai, Juin

**Lieu :** En présentiel (centre d'examen de votre académie)

Le candidat sera évalué selon les modalités suivantes :

- E1 – Culture générale et expression (Coefficient 4) : épreuve écrite (3h)
- E2 – Langue vivante étrangère anglaise

Sous-épreuve E2.1- Compréhension de l'écrit et expression écrite (Coefficient 2) : épreuve écrite (2h)

Sous-épreuve E2.2 – Production orale en continu et en interaction (Coefficient 2) : épreuve orale (20mn)

- E3 - Environnement juridique et économique des activités immobilières (Coefficient 4) : épreuve écrite (3h)
- E4 - Conduite du projet immobilier du client en vente et/ou location (Coefficient 6) : épreuve écrite (3h)
- E5 - Administration des copropriétés et de l'habitat social (Coefficient 6) : épreuve écrite (3h)
- E6 – Construction d'une professionnalité immobilière dans le contexte de changement climatique

Sous-épreuve E6.1 - Conseil en gestion du bâti dans le contexte de changement climatique (Coefficient 3) : épreuve écrite (2h)

Sous-épreuve E6.2 - Construction d'une professionnalité dans l'immobilier (Coefficient 3) : épreuve orale (30min)

### Certification :

Certification : BTS "Professions immobilières" niveau 5, enregistré au RNCP, sous le numéro 38380, par arrêté du 22/11/2023 publié au Journal Officiel du 08/12/2023

Certificateur : Ministère de l'Enseignement supérieur, de la Recherche et de l'Innovation

**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.

Quelle que soit la forme d'examen choisie, les candidats préparant l'examen du brevet de technicien supérieur par la voie de la formation professionnelle continue ou dans le cadre de la validation des acquis de l'expérience reçoivent, pour les unités du diplôme préparé qui ont fait l'objet, au titre de la session en cours ou dans les cinq années précédentes, d'une note égale ou supérieure à 10 sur 20 ou d'une validation des acquis de l'expérience, y compris si elles ont été obtenues par la voie scolaire ou par la voie de l'apprentissage, une attestation délivrée par le recteur d'académie reconnaissant l'acquisition des compétences constitutives de ces unités du diplôme.

Pour toute question concernant les blocs de compétence, contactez votre conseiller en formation.

### Equivalences et passerelles :

Il n'existe pas d'équivalences ou de passerelles pour ce BTS.

### Poursuite d'études :

Après avoir obtenu le BTS Professions Immobilières, il est possible de :

Soit intégrer directement le marché du travail

Soit de poursuivre vers un Bachelor Conseiller en gestion de patrimoine immobilier ou un Bachelor Immobilier.

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

### Indicateurs de performance :

- **Taux d'emploi** : 80%<sup>(1)</sup>
- **Taux de réussite** : 97%<sup>(2)</sup>
- **Taux de satisfaction lié aux cours** : 89%<sup>(3)</sup>
- **Taux de satisfaction générale** : 71%<sup>(4)</sup>

(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) Pourcentage des apprenants ayant obtenu, complètement ou partiellement, 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.(4) Taux moyen de satisfaction globale, tous publics confondus, calculé à l'issue de chaque collecte trimestrielle des retours exprimés par les apprenants via le LMS, depuis septembre 2023 ou depuis l'ouverture de la formation pour celles lancées après cette date.

# 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](mailto:handicap@studi.fr)