

Eligible CPF

Bac+5

100% en ligne



Durée estimée*:

450h
12 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 **ESG**

Le conseil en action : faites rimer stratégie et terrain, parce que les entreprises attendent des experts qui agissent, pas juste qui théorisent

Ce MBA vous forme à toutes les dimensions du métier de consultant en stratégie et management. Vous apprendrez à analyser un environnement grâce aux outils d'étude et à l'IA, à formuler des recommandations sur mesure, à concevoir une offre de conseil claire et défendable face aux décideurs. Vous serez formé au pilotage de projets (rétro planning, comités, tableaux de bord), à la co-construction avec les parties prenantes et à la gestion d'équipes et de livrables.

Une formation ancrée dans les enjeux actuels du conseil : réactivité, personnalisation, valeur humaine et vision long terme.

Vous serez capable de :

- Mener des analyses stratégiques complètes pour identifier les enjeux et opportunités d'une organisation
- Concevoir, présenter et défendre des propositions de conseil sur mesure
- Piloter et coordonner des projets d'accompagnement en environnement complexe et multi-acteurs
- Développer et gérer une activité de conseil stratégique de manière autonome et performante

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

✔ Titre RNCP **ESG**

Certification professionnelle "Consultant en stratégie d'entreprise", de niveau 7 délivrée par ESG CV, RNCP39577, décision de France Compétences le 01/10/24, NSF 300 - 310 - 315n

✔ Diplôme **studi** & **ESG** ^(?)

Diplôme Business Management Consultant délivré par Studi en partenariat avec ESG Ecoles de commerce

✔ **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⁽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⁾**

*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

- **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

Conseiller des clients sur des projets stratégiques

Conduire des entretiens clients stratégiques

- Onboarding - Conduire des entretiens clients stratégiques
- Positionnement et crédibilité du consultant stratégique
- Fondamentaux de l'entretien client stratégique
- En bref - L'écoute active stratégique
- Analyse du contexte concurrentiel et sectoriel
- Questionnement stratégique avancé
- Focus sur la gestion des biais décisionnels du dirigeant
- Structurer l'entretien par type de mission stratégique
- Synthèse et restitution des enjeux stratégiques
- Gestion des situations complexes d'entretien
- Préparation et planification de l'entretien stratégique
- Offboarding - Conduire des entretiens clients stratégiques
- Auto-évaluation - Conduire des entretiens clients stratégiques
- Application - Conduire des entretiens clients stratégiques

Analyser l'écosystème et le positionnement concurrentiel

- L'analyse de l'environnement global de l'entreprise
- Pas à pas - L'analyse stratégique
- L'analyse stratégique et du portefeuille clients
- Outils et techniques d'études de marché
- La notion de concurrence et diversité concurrentielle
- La veille stratégique
- La complémentarité étude qualitative/ étude quantitative
- La prospective, étudier les futurs possibles
- Intégrer l'IA dans l'analyse d'écosystème pour le conseil stratégique
- Application : Réaliser un diagnostic d'écosystème et positionnement concurrentiel pour une mission de conseil

Diagnostiquer les problématiques et identifier les leviers de valeur

- L'analyse et le diagnostic stratégique
- Les étapes et enjeux d'un diagnostic de positionnement de l'entreprise
- Le diagnostic des besoins en compétences
- Le diagnostic de la transformation
- Analyse des contraintes dans la mise en oeuvre d'un projet
- L'analyse des risques
- Analyse de l'impact d'un projet
- Les objectifs d'une proposition de valeur

- Le RGPD
- Respecter le cadre réglementaire RGPD dans le diagnostic stratégique
- Application : Diagnostiquer une problématique organisationnelle et identifier les leviers de création de valeur pour le client

Rédiger des rapports d'études stratégiques

- Onboarding - Rédiger des rapports d'études stratégiques
- Architecture et standards du rapport d'étude stratégique
- Analyse de situation et formulation de problématique
- En bref - Le storytelling consulting
- Intégration des benchmarks et analyses sectorielles
- Formulation de recommandations stratégiques
- Focus sur - Intégrer les enjeux ESG
- Élaboration de plans d'actions opérationnels
- Chiffrage et budgétisation des recommandations
- Adaptation sectorielle des rapports stratégiques
- Finalisation et présentation du rapport
- Offboarding - Rédiger des rapports d'études stratégiques
- Auto-évaluation - Rédiger des rapports d'études stratégiques
- Application - Rédiger des rapports d'études stratégiques

Présenter des synthèses stratégiques décisionnelles

- La méthodologie du processus stratégique
- L'Executive Summary d'un projet d'innovation
- La construction d'un tableau de bord opérationnel
- La présentation écrite d'un projet
- Des présentations de résultats impactantes
- L'exploitation des outils de business intelligence
- Présenter son Business Plan
- Le rôle des dirigeants et du comité exécutif
- L'évaluation des conséquences d'une décision
- Utiliser les outils de dataviz et business intelligence pour le conseil stratégique
- Application : Présenter une synthèse stratégique décisionnelle à un comité de direction

Concevoir des offres de conseil stratégique

Analyser des cahiers des charges stratégiques

- Le cahier des charges fonctionnel : le contexte du projet et ses enjeux
- L'identification des informations à recueillir
- Le recueil et l'analyse des besoins
- Identifier les acteurs du projet et sélectionner les membres internes et externes de l'équipe
- Les facteurs clés de succès
- Spécificités de l'analyse des appels d'offres en conseil stratégique

- Décrypter les enjeux stratégiques implicites d'un cahier des charges
- Application : Analyser un cahier des charges d'appel d'offres stratégique et préparer sa réponse

Concevoir des propositions d'accompagnement sur mesure

- Onboarding - Concevoir des propositions d'accompagnement sur mesure
- Décrypter les enjeux stratégiques des entreprises clientes
- Structurer une proposition de conseil selon les codes du secteur
- Focus sur les méthodologies agiles appliquées au conseil stratégique
- Dimensionner les ressources humaines et estimer les charges de mission
- Élaborer des plannings de mission et budgets détaillés
- Intégrer le design thinking dans les propositions stratégiques
- Focus sur la gestion des risques et aspects contractuels en conseil stratégique
- Concevoir des livrables différenciants par secteur d'activité
- Maîtriser les approches sectorielles contemporaines
- Pitcher et défendre sa proposition de conseil
- Offboarding - Concevoir des propositions d'accompagnement sur mesure
- Auto-évaluation - Concevoir des propositions d'accompagnement sur mesure
- Application - Concevoir des propositions d'accompagnement sur mesure

Défendre des propositions face aux décideurs

- Les fondamentaux de la prise de parole en public
- Les représentations graphiques
- La préparation des conditions matérielles
- L'art du pitch
- L'optimisation de son intervention pour atteindre ses objectifs
- Spécificités de la défense de propositions de conseil stratégique
- Gérer les objections techniques et budgétaires en conseil
- Application : Défendre une proposition de conseil stratégique - Cas d'entreprise

Contractualiser des missions de conseil

- Onboarding - Contractualiser des missions de conseil
- Structurer la proposition technique et définir le périmètre de mission
- Élaborer des modèles économiques et tarifaires pour le conseil
- Focus sur les évolutions réglementaires du conseil
- Formaliser les modalités opérationnelles et de pilotage
- Maîtriser le cadre juridique des contrats de conseil stratégique
- Rédiger des contrats équilibrés et sécurisés
- Focus sur les clauses spécifiques au conseil : exclusivité, non-concurrence, méthodologies
- Gérer propriété intellectuelle, confidentialité et conformité
- Contractualisation digitale et modalités hybrides
- Négociation contractuelle et gestion des avenants
- Offboarding - Contractualiser des missions de conseil
- Auto-évaluation - Contractualiser des missions de conseil
- Application - Contractualiser des missions de conseil

Piloter des projets d'accompagnement d'une organisation

Concevoir des plans organisationnels de pilotage

- Les étapes de réalisation d'un projet
- Utilisation des outils de gestion de projet digital
- En bref : Trello pour la gestion de projets
- Estimation des ressources nécessaires pour chaque tâche
- Gestion des équipes et des ressources dans un projet digital
- En bref : Notion pour la gestion des équipes, de la documentation et des tâches
- Outils et méthodologies de gestion de projet en conseil
- Les spécificités de planification et de pilotage en consulting
- Application finale : Pilotage d'une mission de conseil

Animer des réunions de lancement de projet

- La revue de projet dans le cycle de vie d'un projet
- Les participants à la revue de projet
- Préparer et animer une réunion
- Animer des réunions structurées
- Les outils d'une revue de projet
- Technique d'animation participative et collaborative
- Le kick-off projet et la gestion des parties prenantes
- Animer un kick-off de mission de conseil
- Application : Simulation de réunion de lancement pour un consultant

Co-construire des plans de développement stratégique

- Analyse stratégique de l'environnement
- Élaboration du positionnement stratégique
- Construction de la proposition de valeur
- Référentiels RSE et certifications environnementales
- Méthodologies de co-création et design thinking
- Outils d'aide à la décision et simulation stratégique
- Frameworks de transformation digitale et organisationnelle
- Posture de conseil augmenté et partenaire stratégique
- Application : Co-construire une stratégie de transformation
- Application : Co-construction d'un plan stratégique complet

Coordonner des projets multi-acteurs

- La politique d'inclusion en entreprise
- Les enjeux de la diversité en entreprise
- La lutte contre les discriminations
- L'égalité Femmes / Hommes
- Le management interculturel
- Le management intergénérationnel
- L'analyse des compétences individuelles et collectives
- Les théories de l'organisation au service du management
- Le management des individus et des groupes
- Désamorcer une situation conflictuelle
- L'attribution des tâches et responsabilités appropriées
- Management inclusif et coordination multi-acteurs
- Résolution de conflits et anticipation des risques

- Application : Dispositif de coordination de mission

Assurer le suivi et le contrôle des projets

- Contrôle et reporting
- Pourquoi et comment suivre les performances réelles ?
- Les caractéristiques d'un système de reporting efficace
- La construction d'un tableau de bord opérationnel
- La mise en place d'un tableau de bord et le suivi des KPI
- Outils de BI et reporting automatisé
- Data storytelling et communication visuelle
- KPIs spécifiques au conseil stratégique
- Application : Créer un système de reporting client
- Application : Elaborer un système de suivi complet avec dashboard client

Animer des comités de suivi et de formation

- Les relations entre les organisations et les parties prenantes
- Techniques d'animation de comités de pilotage
- Outils de facilitation et résolution de problèmes
- Animer un comité de pilotage stratégique
- Application : Animation d'un comité de suivi

Développer une activité entrepreneuriale

Définir des modèles économiques de conseil

- Onboarding - Définir des modèles économiques de conseil
- De l'idée au projet - Formaliser sa vision de consultant
- Comprendre l'écosystème du conseil en France
- Focus sur l'analyse des besoins clients post-COVID
- Réaliser une étude de marché approfondie
- Analyser la concurrence et définir sa stratégie d'insertion
- Construire sa proposition de valeur et son positionnement
- En bref - Les erreurs fatales du pricing en conseil
- Définir sa stratégie de pricing et modèles tarifaires par spécialité
- Évaluer la faisabilité technique et commerciale
- Élaborer ses prévisions financières paramétrables
- Construire et valider son business model
- Rédiger un business plan convaincant
- Offboarding - Définir des modèles économiques de conseil
- Auto-évaluation - Définir des modèles économiques de conseil
- Application - Définir des modèles économiques de conseil

Créer une entreprise de conseil et gérer les aspects juridiques

- L'entreprise individuelle
- Les obligations communes à toutes les entreprises
- Les principaux concepts juridiques applicables en matière commerciale
- Les différents modes de financement
- La réalisation de veille juridique
- Les outils pour une veille juridique efficace
- Panorama des statuts juridiques pour consultants
- Spécificités des professions libérales
- Stratégies d'optimisation et évolutions statutaires
- Application : Simulation de création d'un cabinet de conseil

Organiser une stratégie de veille continue et d'Intelligence Économique pour Cabinets de Conseil

- Délimiter et structurer une veille pour une entreprise
- Développer un réseau d'experts pour une veille partagée
- Organiser un dispositif de veille efficace
- La veille concurrentielle et sectorielle
- Les autres types de veille
- L'évaluation de la fiabilité du dispositif de veille
- Veille concurrentielle et intelligence économique stratégique
- Veille inclusion/RSE avancée et outils IA
- Application : Mettre en place un système de veille

Promouvoir ses activités de conseil

- Communiquer sur son projet pour développer l'adhésion
- La stratégie digitale
- Les enjeux de la communication digitale
- Les formats de diffusion
- La stratégie de ciblage
- La stratégie de communication
- Content marketing et inbound marketing B2B
- Personal branding et thought leadership
- Application : Créer une stratégie de communication pour un cabinet de conseil

Développer son réseau professionnel

- Onboarding - Développer son réseau professionnel
- Les fondamentaux du networking stratégique
- Développer des partenariats stratégiques
- En bref - L'elevator pitch et la présentation impactante
- Cartographier et analyser son réseau professionnel existant
- Organiser et animer des événements de networking
- Participer efficacement aux événements professionnels
- Mesurer et optimiser l'impact de son réseau
- Focus sur les techniques de suivi et de maintien du réseau professionnel
- Le networking digital et les réseaux sociaux professionnels
- Le personal branding au service du networking
- Le networking inclusif et la diversité relationnelle
- Networking interculturel à l'international
- Offboarding - Développer son réseau professionnel
- Auto-évaluation - Développer son réseau professionnel
- Application - Développer son réseau professionnel

Piloter sa gestion administrative et financière

- La normalisation et la réglementation comptable
- La présentation d'un compte de résultat
- Le détail des comptes d'achats du compte de résultat
- Le détail des autres charges d'exploitation, des charges financières et exceptionnelles du compte de résultat
- Le détail des produits du compte de résultat
- Application : Cas Vincent
- Application : Cas Pelat
- Application : Cas Tachet
- La présentation d'un bilan
- Le détail de l'actif immobilisé
- Le détail de l'actif circulant
- Le détail du passif - Les capitaux propres
- Le détail du passif - Les provisions et les dettes
- Application : Cas Louis
- Application : Cas Alpha
- Application : Cas Gama

- Le principe de la TVA
 - La déductibilité, le fait générateur et l'exigibilité de la TVA
 - La comptabilisation de la TVA sur prestations de service ou de travaux immobiliers avec option sur les débits, et comptabilisation de la TVA sur achats et ventes de biens corporels
 - La comptabilisation de la TVA lors des opérations d'achat et de vente de prestations de service (ou de travaux immobiliers) selon le droit commun (sans option sur les débits)
 - Le calcul et la comptabilisation de la TVA à décaisser
- Application : Cas Spot
 - Application : Cas Fox
 - La facturation et les opérations de règlement
 - Spécificités de facturation en conseil
 - La fonction comptable et financière
 - Les tableaux de bord
 - Tableaux de bord et pilotage d'activité conseil
 - L'objet et les différents aspects de la comptabilité, le système d'information comptable
 - Utilisation d'un logiciel comptable ou d'un module comptable d'un progiciel de gestion intégré
 - Application : Mise en place de la gestion d'un cabinet de conseil

Métiers visés

- ▼ Consultant en stratégie d'entreprise
- ▼ Chargé de mission stratégique
- ▼ Consultant en stratégie et management
- ▼ Consultant en organisation
- ▼ Conseiller / Chef de projet en développement de produits
- ▼ Consultant auto-entrepreneur
- ▼ Conseiller en organisation d'entreprise
- ▼ Consultant pilotage de la performance
- ▼ Consultant AMOA

Modalités

Financement :

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

Contactez un conseiller en formation pour tester votre éligibilité et obtenir un financement jusqu'à 100%.

Conditions d'admission :

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

Formation dans le domaine :

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

OU

- Avoir validé 180 crédits ECTS

OU

- Être titulaire d'un diplôme ou d'un titre de niveau 5 (Bac+2) avec au moins 12 mois d'expérience professionnelle dans le domaine

OU

- Avoir validé 120 crédits ECTS avec au moins 12 mois d'expérience professionnelle dans le domaine

Formation hors domaine :

- Être titulaire d'un diplôme ou d'un titre de niveau 6 (Bac+3) avec au moins 12 mois d'expérience professionnelle dans le domaine

OU

- Avoir validé 180 crédits ECTS avec au moins 12 mois d'expérience professionnelle dans le domaine

OU

- Être titulaire d'un diplôme ou d'un titre de niveau 5 (Bac+2) avec au moins 24 mois d'expérience professionnelle dans le domaine

OU

- Avoir validé 120 crédits ECTS avec au moins 24 mois d'expérience professionnelle dans le domaine

OU

- Être titulaire d'un diplôme ou d'un titre de niveau 4 (Bac) avec au moins 48 mois d'expérience professionnelle dans le domaine

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

Expérience professionnelle et stage :

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

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

Cela reste un atout pour l'obtention de votre Titre/Diplôme.
Studi vous fournira une convention de stage sur demande.

Examen :

Mois d'examen : Juin, Décembre

Lieu : En ligne

Examens portant sur le Diplôme reconnu par l'Etat

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

- Bloc 1 : Mise en situation professionnelle & Présentation orale sous forme de vidéo de la synthèse de la stratégie proposée au client
- Bloc 2 : Mise en situation professionnelle & Présentation orale sous forme de vidéo de la proposition d'accompagnement
- Bloc 3 : Mise en situation professionnelle & Animation d'une réunion de lancement de projet sous forme de vidéo + Animation d'un comité de suivi de projet sous forme de vidéo
- Bloc 4 : Projet professionnel : développement d'une activité entrepreneuriale & Cas pratique en analyse financière

Examens portant sur le Diplôme d'école Studi (en ligne)

Nous vous proposons un diplôme école lié aux compétences attendues dans votre parcours de formation. Créé spécifiquement pour les apprenants Studi, le Diplôme Studi est un atout que vous pourrez valoriser lors de vos prochains entretiens professionnels.

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

- 1 Étude de cas au format QCM pour chaque bloc de compétences d'une durée de 30 à 180 minutes selon les blocs. La durée de ce QCM vous sera précisée en début d'épreuve

Certification :

Certification : Certification professionnelle "Consultant en stratégie d'entreprise", de niveau 7 délivrée par ESG CV, RNCP39577, décision de France Compétences le 01/10/24, NSF 300 - 310 - 315n

Certificateur : ESG CV

Consultez la fiche RNCP sur le site de France Compétences

Validation par bloc de compétences :

Le titre est composé de plusieurs blocs de compétences à acquérir pour son obtention.

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 :

RNCP39577BC01 - Conseiller un client sur un projet stratégique

> RNCP36723 - Consultant en stratégie d'entreprise RNCP36723BC01 - Conseiller des clients sur des stratégies de développement ou de transformation

RNCP39577BC02 - Concevoir une offre de services ou de prestation de conseil stratégique

> RNCP36723 - Consultant en stratégie d'entreprise RNCP36723BC02 - Concevoir une offre de services ou de prestation de conseil

RNCP39577BC03 - Piloter des projets d'accompagnement d'une organisation

> RNCP36372 - Project Management Officer RNCP36372BC03 - Piloter les projets, programmes, opérations et portefeuilles en support des équipes concernées

RNCP39577BC03 - Piloter des projets d'accompagnement d'une organisation

- RNCP36723 - Consultant en stratégie d'entreprise - RNCP36723BC03 - Piloter les projets de consulting

RNCP39577BC04 - Développer une activité entrepreneuriale

- RNCP36723 - Consultant en stratégie d'entreprise - RNCP36723BC04 - Développer une activité de consulting entrepreneuriale

Poursuite d'études :

Après avoir obtenu le Titre Consultant en stratégie d'entreprise, il est possible d'intégrer directement le marché du travail

Déroulement et accompagnement des formations

Déroulement de la formation

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

Accompagnement personnel et individualisé, avec :

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

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

Accessibilité handicap

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