

BACHELOR COMMERCE

en partenariat avec

IPAC⁺

RNCP 38123

DIPLÔMANTE

ÉLIGIBLE AU CPF



Bachelor Commerce

Obtenez le titre de niveau 6 «Responsable du développement commercial» enregistré au RNCP, sous le numéro RNCP38123, par décision de France Compétences du 18/10/2023

RNCP 38123

DIPLÔMANTE

16 à 20 mois



DURÉE

Durée estimée de l'action de formation :
450 heures en e-learning à distance



EXAMENS

Épreuves écrites, pratiques et orales indépendantes les unes des autres ainsi qu'un dossier d'expérience professionnelle.



CERTIFICATION

Bachelor IPAC «Responsable du développement commercial» (RNCP 38123)



DÉBOUCHÉS

Commercial
Directeur commercial
Manager Commercial



PRÉREQUIS

Formation accessible à partir du bac +2



EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

65 jours effectifs en milieu professionnel

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Mettre en place, **piloter et coordonner la stratégie commerciale** d'une entreprise. **Maximisez la performance des ventes, développez des relations clients solides**, élaborez des plans d'action et des budgets prévisionnels pour **atteindre vos objectifs commerciaux**.

PROGRAMME DE FORMATION

ÉLABORER LA STRATÉGIE COMMERCIALE

100 heures

- ✓ Définir la veille stratégique : l'entreprise et son marché, la concurrence, les types de clients, 4 outils, 7 étapes de mise en œuvre
- ✓ Mettre en place une veille stratégique : sources d'information, outils, aide à la décision
- ✓ Analyser le marché et l'environnement concurrentiel : enjeux RSE, benchmarking (6 étapes)
- ✓ Utiliser la matrice PESTEL : mise en œuvre, fiche pratique
- ✓ Utiliser la méthode PORTER : 5 forces concurrentielles, analyse concurrentielle, outils Océan bleu
- ✓ Utiliser l'analyse SWOT : maîtrise, fiche pratique, analyse SWOT d'IKEA
- ✓ Définir le diagnostic commercial interne : 3 méthodologies
- ✓ Comprendre la stratégie par les ressources et évaluer la chaîne de valeur
- ✓ Utiliser le SWOT comme méthode d'analyse interne
- ✓ Utiliser le modèle VRIO
- ✓ Concepts et terminologie autour du développement commercial physique et digital : phygital, Amazon Go, Sephora Flash
- ✓ Stratégie de développement commercial : 4 stades de développement, stratégie de coût et de différenciation
- ✓ L'alliance stratégique : coopérer, croissance externe, cas Apple/MasterCard
- ✓ Concevoir un plan d'action commercial : parties prenantes, fiche pratique
- ✓ Optimiser le processus commercial : cartographie, gestion des flux
- ✓ S'approprier le CRM pour améliorer le processus commercial : Salesforce, Hubspot, Zoho
- ✓ Les objectifs SMART et la boîte à outils du manager
- ✓ Élaborer le budget prévisionnel : 6 étapes, compte de résultat prévisionnel
- ✓ Maîtriser les contraintes et risques liés à un PAC
- ✓ Planification d'un projet : MS Project, Asana, Trello
- ✓ Principaux indicateurs de rentabilité : seuil de rentabilité, point mort
- ✓ Initiation à la RSE
- ✓ Le pilotage commercial : animation force de vente, suivi performance, entretiens managériaux

DÉVELOPPER LA PERFORMANCE COMMERCIALE

110 heures

- ✓ Créer les personas des publics cibles : collecte de données (réseaux sociaux, CRM, e-commerce)
- ✓ Les règles relatives au RGPD

PROGRAMME DE FORMATION

- ✓ Stratégies de conquête client online et/ou offline : Growth Marketing, funnel AARRR, acquisition inbound/outbound
- ✓ Appliquer le code d'éthique et de déontologie
- ✓ Les stratégies de conquête client à mettre en place : Ocean rouge/bleu, Business Model Canvas
- ✓ La stratégie de prospection omnicanale
- ✓ Concevoir une proposition commerciale personnalisée
- ✓ Connaître les mentions obligatoires ou interdites
- ✓ Rédiger les contrats commerciaux de partenariats
- ✓ Rédiger une proposition commerciale complète et convaincante : copywriting, AIDA, PAS, storytelling
- ✓ Types et styles de négociation : BATNA, méthode Harvard, 7 biais cognitifs
- ✓ Mener une négociation de la préparation à la conclusion
- ✓ Maîtriser la technique de négociation gagnant-gagnant
- ✓ • Argumenter lors de la négociation : traitement des objections, animation d'équipe
- ✓ • Intégrer l'éthique et la RSE dans la négociation commerciale
- ✓ Processus de mesure de la satisfaction client : CSAT, CES, NPS
- ✓ Améliorer en continu la satisfaction client : métier de CSM, SAV, 6 astuces
- ✓ Favoriser le traitement efficace des litiges client : méthode DESC
- ✓ Préserver la satisfaction client dans le cas d'un litige : médiation, conciliation
- ✓ Mettre en place les indicateurs de la performance commerciale : KPI
- ✓ Conception d'un tableau de bord de suivi de l'activité commerciale (Excel, outils numériques)
- ✓ Collecte et traitement des données commerciales
- ✓ Analyse des résultats et prise de décisions : ROI, écarts, actions correctives
- ✓ Rédiger un reporting commercial en français et en anglais
- ✓ Mettre en place des actions correctives et communiquer les résultats

MANAGER COMMERCIAL

110 heures

- ✓ Comprendre la composition du portefeuille client
- ✓ Analyser le portefeuille client : segmentation (Pareto, ABC, RFM, McKinsey)
- ✓ Mettre en place les outils d'analyse : CRM Salesforce, Hubspot, Zoho
- ✓ Synthétiser les indicateurs pertinents de la performance commerciale
- ✓ Exploiter les données issues d'un site e-commerce (Hotjar)
- ✓ Les différents statuts de la fonction commerciale
- ✓ Analyser les compétences commerciales nécessaires : soft skills, mad skills, onboarding

PROGRAMME DE FORMATION

- ✓ Gérer les besoins en compétences de l'équipe : référentiel, plan de développement, OKR
- ✓ Recruter en coconstruction avec le service RH : sourcing, sélection, closing
- ✓ Les incontournables du recrutement : cadre légal, discrimination, RSE, inclusion
- ✓ Structurer la force commerciale : logiques de structuration, favoriser le collectif
- ✓ Du stratégique à l'opérationnel : management adapté et situationnel
- ✓ Conduire un projet : Gantt, PERT, Scrum, RACI, PRINCE 2
- ✓ Informatique et bureautique : Office 365, PowerPoint, Google Slides
- ✓ Piloter son projet avec Trello
- ✓ Structurer sa prise de parole : PTOME, Aristote, Simon Sinek, storytelling
- ✓ Communiquer à l'oral : animation de réunions, Design Thinking
- ✓ Communiquer à l'écrit en français : PAC (positif, actif, concis)
- ✓ Améliorer sa communication managériale et les rituels managériaux
- ✓ • Les risques de facteurs psychosociaux et situations de handicap
- ✓ Accompagner les mutations de l'entreprise : plan d'action, coaching
- ✓ Manager à distance : déléguer, gérer la démotivation, formation à distance
- ✓ L'animation commerciale de la force de vente
- ✓ Mettre en place un programme d'ambassadeurs (cas Nike)
- ✓ Comprendre les motivations et comportements des clients : méthode BFD, carte d'empathie
- ✓ Comprendre le parcours multicanal des clients
- ✓ Identifier les points de contact avec l'entreprise ou la marque

Applications professionnelles

130 heures

- Stratégie marketing et communication
- Vente
- Anglais (débutant et intermédiaire)
- Français

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE



La formation intègre une période d'immersion en entreprise. Voici toutes les informations dont vous aurez besoin pour réaliser cette expérience dans les meilleures conditions.

Les structures

1. Entreprises de commerce

- Concessionnaires automobiles
- Magasins spécialisés (sport, mode, électroménager, etc.)
- Boutiques physiques avec site e-commerce

2. Prestataires de services

- Agences de communication ou marketing
- Banques, assurances, mutuelles
- Sociétés de téléphonie ou d'énergie
- Organismes de formation

3. Startups / TPE / PME

Les métiers

- Conseiller commercial
- Technico-commercial
- Chargé de clientèle
- Télévendeur / téléconseiller
- animateur des ventes
- Chargé(e) de relation client
- Assistant(e) commercial(e)
- Assistant(e) e-commerce
- Chargé(e) de prospection digitale
- Attaché(e) commercial(e)

Les missions à réaliser

- Prospecter de nouveaux clients (physique, téléphone, digital)
- Gérer un portefeuille clients et assurer le suivi commercial
- Préparer et mener des rendez-vous de vente ou de négociation
- Réaliser des études de marché ou veilles concurrentielles
- Participer à la définition et à la mise en place de la stratégie commerciale
- Contribuer à la gestion des outils CRM (mise à jour, analyse de données)
- Organiser des actions de communication ou des événements commerciaux

TYPES DE CONTRAT

- Stage conventionné
- Contrat à durée déterminée

DURÉE

65 jours effectifs en milieu professionnel

VOTRE EXPÉRIENCE



Notre plateforme d'apprentissage en ligne a été conçue pour vous offrir une formation fluide et interactive. Avec des supports variés et un accès simplifié, vous progressez à votre rythme et dans les meilleures conditions.

LES SUPPORTS PÉDAGOGIQUES



COURS VIDÉO DE HAUTE QUALITÉ

Plongez dans nos cours vidéo de haute qualité, disponibles 24h/24 pour un apprentissage efficace et une expérience d'apprentissage enrichissante.



EXERCICES ET CAS PRATIQUES

Mettez en pratique ce que vous avez appris avec nos exercices et cas pratiques conçus pour renforcer votre compréhension et affiner vos compétences.



SUPPORTS ÉCRITS TÉLÉCHARGEABLES

Accédez à un condensé des informations des vidéos grâce à nos supports écrits téléchargeables, permettant une révision efficace où que vous soyez.



QUIZ EN FIN DE MODULE

Mesurez votre compréhension avec nos quiz en fin de module, conçus pour vous auto-évaluer et valider efficacement vos acquis.



WEBINAIRES DE FORMATION

Enrichissez votre expérience d'apprentissage avec nos webinaires interactifs ! Profitez de discussions et de conseils enrichissants pour élargir vos connaissances.



SYNTHÈSES ET MISES EN SITUATION

Découvrez la réalité du métier à travers nos saynètes et mises en situation, et plongez dans des expériences concrètes pour affiner vos compétences.

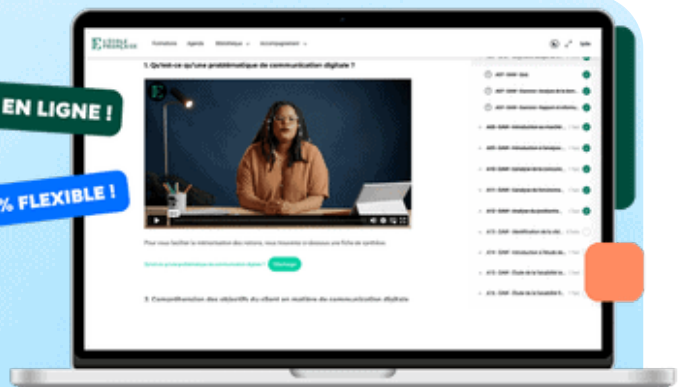
LA PLATEFORME DE FORMATION

- Accessible 24h/24 et 7j/7
- Facile à prendre en main
- Suivi de la progression
- Possibilité de replay
- Prise de rendez-vous intégrée

VOTRE RÉUSSITE COMMENCE ICI !

100% EN LIGNE !

100% FLEXIBLE !



L'ACCOMPAGNEMENT



Découvrez l'accompagnement sur mesure de L'École Française conçu pour garantir votre réussite et faciliter votre parcours de formation.

VOTRE MENTOR DÉDIÉ : UN PROFESSIONNEL DU SECTEUR

- **Conseils pro** : partage des conseils et astuces basés sur une riche expérience dans le domaine.
- **Évolution des compétences** : revient sur les notions clés et donne des explications détaillées.
- **Boost de motivation** : écoute et encourage pour surmonter les moments de doute et de challenge.
- **Orientation carrière** : informe et conseille pour aider à définir et à réaliser les objectifs professionnels.
- **Retours continus** : fait des retours réguliers et constructifs pour optimiser l'apprentissage.



SES MISSIONS :

Vous projeter dans la réalité du secteur et partager des conseils clés pour réussir professionnellement.



VOTRE RENDEZ-VOUS EN 1 CLIC

- Depuis l'onglet Agenda
- Sur le créneau qui vous convient
- Avec le mentor de votre choix
- Pour répondre à toutes vos questions
- Et bien plus encore !

VOTRE SÉANCE INDIVIDUELLE VOUS ATTEND

LES EXAMENS



Grâce à notre plateforme d'examen à distance en e-surveillance, vous passez votre évaluation ou partie de votre évaluation en toute sérénité, où que vous soyez. Sécurisée et simple d'utilisation, elle garantit le bon déroulement de votre examen tout en respectant les exigences officielles.

NOTRE ÉCOLE PARTENAIRE

1er acteur de l'enseignement supérieur privé, l'IPAC c'est :

- Près de 40 ans d'expérience
- 6 campus et 3 750 étudiants formés par an
- L'appartenance à Eduservices, un puissant réseau d'écoles
- Un objectif : former aux métiers transversaux de bac à bac+5



LES EXAMENS DE VOTRE CERTIFICATION

Bloc 1 : Contribuer à l'élaboration de la stratégie de développement commercial

Durée : une épreuve écrite de 3 heures

Forme : mise en situation professionnelle écrite à réaliser sur la plateforme macertification.org

Déroulement : sur la base d'une étude de cas présentant le contexte et l'activité d'une entreprise fictive

Bloc 2 : Développer et assurer le suivi de la performance commerciale

Durée : une épreuve écrite de 3 heures et un oral de 30 minutes

Forme : mise en situation professionnelle reconstituée écrite individuelle ET mise en situation professionnelle reconstituée orale individuelle sous forme d'un jeu de rôles (entretien avec un jury)

Pour la MSP : sur la base d'une étude de cas présentant le contexte et l'activité d'une entreprise fictive

Pour le jeu de rôle : Sur la base d'informations décrivant un contexte et une situation de négociation commerciale complexe, le candidat(e) joue le rôle d'un(e) responsable de développement commercial devant un jury de professionnel(le)s du métier visé par la certification jouant le rôle de clients BtoB ou BtoC potentiels ou actuels.

Bloc 3 : Animer le projet de développement commercial et assurer le suivi de l'expérience client

LA FLEXIBILITÉ

MATÉRIEL REQUIS

- Ordinateur avec webcam et micro
- Connexion internet stable

E-SURVEILLANCE

- Depuis chez vous
- Accessible 24h/24 et 7j/7

LES EXAMENS

Durée : une épreuve écrite de 3 heures et un oral de 45 minutes.

Forme : **dossier professionnel** avec un écrit et un oral + mise en situation professionnelle écrite (étude de cas)

Déroulement : L'examen lié à ce bloc correspond à un dossier professionnel. Cet examen se compose d'un dossier écrit et d'une soutenance orale : L'examen écrit est un dossier de mise en œuvre d'un projet de développement commercial. L'examen oral comporte 35 minutes de présentation, puis 10 minutes d'échange avec les membres du jury. Une mise en situation professionnelle écrite complète les examens.

NOS OFFRES

	BASE	PREMIUM
CONTENUS PÉDAGOGIQUES		
Cours vidéo animés par des formateurs experts produits dans nos studios	✓	✓
Fiches synthèse et supports PDF téléchargeables	✓	✓
Approche pratique : quiz, exercices et mises en situation	✓	✓
Accès illimité aux contenus à vie*	✓	✓
ACCOMPAGNEMENT EXPERT		
Masterclass interactives animées en direct par un professionnel du secteur	✓	✓
Séances privées de mentorat avec un expert de votre filière	16 séances	Illimitées*
Accompagnement personnalisé par nos coachs jusqu'à la certification	✓	✓
COACHING EMPLOYABILITÉ		
Séances privées de 30 minutes avec un expert employabilité	✗	6 séances
Masterclass dédiées : refonte CV, préparation entretien, conférences spécialisées	✓	✓
Accès à un parcours coaching carrière de 15h pour réussir votre recherche d'emploi	✓	✓
DURÉE		
Durée de formation et mentorat	16 mois	20 mois
* Sous réserve de terminer votre formation dans les délais impartis		
TARIFS		
	189.95 € par mois pendant 20 mois soit 3799€ au total	214.95 € par mois pendant 20 mois soit 4299€ au total

LES AVIS DE NOS APPRENANTS



— Blandine D



Tout est très bien expliqué et compréhensible et bien présenté.



— Emilie M



Une très bonne formation et une équipe très présente et attentive à nos questions et besoins.



— Florence G



Je recommande l'École Française. Réactive et sympathique, l'équipe saura vous accompagner au mieux lors de votre inscription et tout au long de votre parcours dans leur école.

LES POINTS CLÉS

ACCOMPAGNEMENT

Coaching personnalisé

Profitez de l'accompagnement 100% sur mesure pour avancer sereinement dans votre formation.

Mentorat illimité

Profitez de séances privées avec un expert du secteur. Corrections d'exercices, révisions, projet professionnel, il vous guide vers la réussite.

Service client prioritaire

Un problème ? Une question ? Un besoin ? Obtenez une réponse dans les plus brefs délais par mail ou par téléphone.

COMPÉTENCES

Cours vidéo accessibles à vie

Accédez en illimité à vos contenus de formation ainsi qu'à l'ensemble de leurs mises à jour.

Préparation aux examens

Annales, examens blancs, conseils, obtenez votre diplôme dans les meilleures conditions.

Approche pratique

Entraînez-vous grâce aux nombreux exercices, quiz et cas pratiques disponibles.

EXPERTISE

Conférences spécialisées

Accédez à des conférences spécialisées pour approfondir vos connaissances tout au long de votre formation.

Masterclass interactives

Vivez des moments d'échanges avec un professionnel du secteur autour de thématiques clés en lien avec votre formation.



LES FINANCEMENTS

Pour faciliter l'accès à nos formations, plusieurs financements sont à votre disposition. Vous pouvez choisir de financer votre formation par :

- Carte bancaire en mensualités
- Votre entreprise grâce à son Plan de Formation ou son opérateur de compétences
- Les organismes publics comme France Travail
- Votre Compte Personnel de Formation (CPF)



LE SECTEUR

LES ENJEUX ACTUELS

Face à l'évolution constante des marchés et des comportements d'achat, les enjeux du commerce intègrent la maîtrise des tendances actuelles et la capacité à instaurer une relation client de confiance. Ces éléments sont déterminants pour construire une stratégie commerciale efficace et pérenne.

Évolution des attentes clients

L'ère moderne voit les consommateurs devenir de plus en plus exigeants en matière de personnalisation et de réactivité des marques. Ils recherchent des expériences d'achat sur-mesure et des interactions plus humaines, même en ligne.

Opportunité : se différencier en offrant des expériences client exceptionnelles, renforçant ainsi la fidélité et augmentant la valeur à vie du client.

Automatisation et nouvelles technologies

La transformation digitale entraîne une intégration croissante des technologies d'automatisation dans le commerce. Ces outils promettent d'améliorer l'efficacité, de réduire les coûts et d'offrir des expériences client plus fluides.

Opportunité : ces innovations technologiques permettent d'optimiser les processus, mais aussi de devancer la concurrence en offrant des services novateurs.

Durabilité et responsabilité sociale

De plus en plus, les consommateurs tiennent compte des impacts environnementaux et sociaux de leurs achats. La durabilité est devenue un critère de choix majeur et les entreprises sont tenues de faire preuve de responsabilité éthique.

Opportunité : les marques qui intègrent des pratiques durables et responsables dans leurs stratégies commerciales ont l'occasion de capter un marché croissant de consommateurs conscients et engagés, renforçant ainsi leur image et leur positionnement.

LES GRANDES LIGNES

Tâches variées : étude de marché, gestion de portefeuilles, négociation commerciale, suivi des ventes, stratégies de vente

Cadre professionnel : entreprises de toutes tailles, boutiques, plateformes e-commerce

Compétences requises : connaissance des marchés, techniques de vente, suivi clientèle, analyse de données, capacités relationnelles

Perspectives de carrière : responsable commercial, manager de ventes, directeur des opérations commerciales



LES MÉTIERS

Commercial

2800-3500€ BRUT/MOIS

Prospecter, convaincre, fidéliser : le commercial est le moteur de la croissance d'une entreprise. Chaque échange est une opportunité, chaque signature une victoire.

Directeur commercial

5500-7500€ BRUT/MOIS

Définir la stratégie, mobiliser les équipes, atteindre les objectifs : le directeur commercial est le moteur de la performance commerciale d'une entreprise. Un leader qui transforme l'ambition en résultats.

Manager Commercial

4000-5800€ BRUT/MOIS

Fixer les objectifs, accompagner les commerciaux et analyser les performances. Le manager commercial traduit la stratégie en actions concrètes sur le terrain et propulse son équipe vers l'excellence.

Closing Manager

2500-4000€ BRUT/MOIS

Finaliser les négociations, lever les derniers freins, transformer les opportunités en signatures : le closing manager est le spécialiste de la conclusion. Son terrain de jeu, c'est l'étape décisive du cycle de vente.

Modalités

Modalités d'assistance du stagiaire lors de la séquence de formation réalisée à distance

1- Les compétences et les qualifications des personnes chargées d'assister le bénéficiaire de la formation :

Florence Tersiguel :

Master of Science in Management – Kedge Business School, spécialisation Marketing Management, Directrice de la formation de L'École Française, accompagnée de son équipe pédagogique.

Alexandre Tirman :

Directeur des consultants pédagogiques de L'École Française, assisté d'une équipe de conseillers experts métiers dédiés par parcours de formation.

2- Les modalités techniques selon lesquelles le stagiaire est accompagné ou assisté, les périodes et les lieux mis à sa disposition pour s'entretenir avec les personnes chargées de l'assister ou les moyens dont il dispose pour contacter ces personnes

Pendant toute la durée de la formation, le stagiaire est accompagné dans tous les cas via la messagerie intégrée à la plateforme e-learning de L'École Française.

Il peut également solliciter un accompagnement technique ou pédagogique par e-mail à l'adresse :

support@lecolefrancaise.fr. Le stagiaire peut solliciter un ou plusieurs rendez-vous personnalisés avec un professionnel expert via Calendly intégrée dans la plateforme e-learning.

Les professionnels experts disposent des qualités suivantes : fibre pédagogique, aisance orale, écrite et relationnelle, expertise métier.

3- Les délais dans lesquels les personnes en charge de son suivi sont tenues de l'assister en vue du bon déroulement de l'action, lorsque cette aide n'est pas apportée de manière immédiate.

Dans tous les cas, une assistance sera apportée au stagiaire dans un délai maximal de 7 jours après l'envoi d'un e-mail à l'adresse suivante :

support@lecolefrancaise.fr.



ÉVALUATION DES RÉSULTATS ET MODALITÉS DE SUIVI DE L'ACTION DE FORMATION



Chaque complétion d'un chapitre (ex. : cours vidéo) de la plateforme de formation à distance est enregistrée et conservée dans la base de données MySQL de la plateforme. Un rapport nominatif peut être édité à tout moment pour vérifier l'assiduité et la complétion des chapitres, et suivre l'exécution de l'action.

Au cours de la réalisation de la séquence de l'action de formation à distance, les acquis des stagiaires seront évalués grâce à différents tests en ligne (quiz type QCM, étude de cas, mise en situation, etc.).

Des e-mails de relance pourront également être adressés au stagiaire, lorsque celui-ci n'aura pas exécuté la totalité de l'action de formation.

MODALITÉS DE SANCTION DE L'ACTION DE FORMATION

1) Certificateur et certification

Certificateur : IPAC

Titre certifié : « Responsable du développement commercial » (RNCP 38123)

2) Modalités d'inscription aux épreuves du bloc de compétences de la certification professionnelle

Dès que le stagiaire termine sa formation, il pourra passer ses examens écrits du bloc de compétence via la plateforme Macertification.org accessible depuis la plateforme cours.

Tous les tarifs d'examens liés au titre sont inclus dans le prix de la formation. Concernant les oraux, le certificateur prendra directement contact avec l'apprenant.

Il est à noter que tout apprenant, qui aurait suivi la formation à distance, peut s'inscrire à toutes les épreuves de la certification professionnelle.

3) Modalités d'évaluation lors des épreuves

La certification est composée de 3 blocs de compétences. Chaque bloc comporte une épreuve écrite et/ou orale indépendante les unes des autres.

4) Document délivré après le passage de la certification professionnelle

Le parchemin de réussite à la certification sera envoyé de manière dématérialisée sous 15 jours après le jury annuel.

Celui-ci est valable à vie.

De plus, une attestation provisoire de compétence par bloc sera établie sous 3 mois après le dépôt de chaque examen. Elle sera disponible sur l'espace apprenant si la note obtenue le permet.

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap physique à la condition qu'elles puissent utiliser un ordinateur. Les personnes malentendantes et malvoyantes ne pourront toutefois pas bénéficier de manière autonome de l'ensemble des services proposés :

Les personnes malentendantes ne pourront pas exploiter l'audio de nos contenus vidéo et les formats podcast quand ils sont proposés, ni bénéficier des rendez-vous téléphoniques avec nos mentors.

Resteront accessibles : les visuels de nos contenus vidéo, nos supports de formation écrits (qui, selon le type de formation choisie, peuvent couvrir plus de 80 % des contenus vidéo) et la réalisation des quiz en ligne nécessaires à la réalisation de la formation.

Les personnes malvoyantes ne pourront pas exploiter les visuels de nos contenus vidéo et nos supports de formation écrits, ni réaliser les quiz en ligne sans être accompagnées.

Resteront accessibles : l'audio de nos contenus vidéo, les formats podcast quand ils sont proposés et les rendez-vous téléphoniques avec nos mentors.



 L'ÉCOLE
FRANÇAISE



lecolefrancaise.fr



01 76 41 13 15

