

FORMATION NÉGOCIATION IMMOBILIÈRE

en partenariat avec

Isifa
Plus
Value's

RNCP41735

CERTIFIANTE

ÉLIGIBLE AU CPF



Formation Négociation Immobilière

Obtenez le bloc de compétences n 1 du titre de niveau 6 « Responsable de projets immobiliers » enregistré au RNCP, sous le numéro RNCP41735, par décision de France Compétences du 27/11/2025.

RNCP41735

CERTIFIANTE

5 à 9 mois



DURÉE

Durée estimée de l'action de formation : 100 heures en e-learning à distance



EXAMENS

Un dossier professionnel à rédiger et une soutenance orale



CERTIFICATION

Bloc 1 du certificat ISIFA « Responsable de projets immobiliers » (RNCP41735)



PRÉREQUIS

Formation accessible à tous sans prérequis



ÉVALUATION

Tests en contrôle continu sur la plateforme en ligne durant la formation.



DÉBOUCHÉS

Négociateur immobilier
Agent immobilier
Mandataire immobilier
Prospecteur foncier

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Maîtrisez toutes les dimensions du projet immobilier, technique, juridique, financière et environnementale, pour conseiller vos clients avec expertise et **sécuriser chaque opération** dans un **secteur en pleine transformation**.

PROGRAMME DE FORMATION

Assurer une veille réglementaire, technologique, socio-environnementale et commerciale

20 heures

Comprendre le cadre juridique immobilier

- ✓ L'applicabilité des normes
- ✓ Le droit des contrats et la capacité juridique des personnes

Comprendre les responsabilités de l'agent immobilier

- ✓ La responsabilité civile professionnelle
- ✓ La responsabilité pénale dans le cadre de ses activités
- ✓ L'information du consommateur et la notion de vice caché
- ✓ Les organes de contrôle des professionnels de l'immobilier

Exercer dans un cadre réglementé et déontologique

- ✓ Le devoir de conseil
- ✓ Le Code de déontologie et son contenu
- ✓ La discrimination dans l'immobilier et les sanctions applicables + les organes de contrôle

Structurer une démarche de veille immobilière

- ✓ Pourquoi la veille est stratégique ?
- ✓ Méthodologie et intérêt de la veille immobilière

Exploiter une veille réglementaire et socio-environnementale

- ✓ Les grandes évolutions réglementaires et leur impact
- ✓ Veille socio-environnementale et sociétale

Exploiter une veille commerciale et technologique

- ✓ Veille commerciale
- ✓ Veille technologique

Développer et animer son réseau professionnel

- ✓ Stratégie de networking et cartographie du réseau
- ✓ L'écosystème du projet : identifier les acteurs clés.

Garantir la conformité et la fiabilité des projets

- ✓ Vérification des documents et sécurisation du projet
- ✓ Contrôle de cohérence et rôle de tiers de confiance

PROGRAMME DE FORMATION

Diagnostiquer l'état du marché immobilier en France et à l'étranger

15 heures

Analyser la conjoncture et les cycles immobiliers

- ✓ Comprendre les cycles immobiliers
- ✓ Les mécaniques du marché
- ✓ Les différents outils d'analyse du secteur

Comprendre les dynamiques et crises du marché immobilier

- ✓ Pathologie du marché
- ✓ Psychologie du marché
- ✓ L'influence des marchés internationaux sur l'immobilier français

Analyser un marché immobilier local

- ✓ Radiographie du Secteur
- ✓ Diagnostic de Marché

Comprendre les évolutions des usages et des besoins

- ✓ Le nouveau cadre sociétal
- ✓ Typologie des besoins par segment
- ✓ Nouveau modèle – le coliving
- ✓ Les autres offres émergentes

Intégrer les enjeux d'urbanisme durable

- ✓ Le ZAN
- ✓ Stratégies de densification
- ✓ La maîtrise des règles d'urbanisme

Intégrer la performance énergétique dans les projets

- ✓ L'état des lieux énergétique
- ✓ L'économie de la performance (valeur verte)
- ✓ L'enjeu de l'attractivité

PROGRAMME DE FORMATION

Anticiper les vulnérabilités climatiques d'un projet immobilier

10 heures

Anticiper les risques naturels et réglementaires

- ✓ Les risques liés au facteur naturel
- ✓ Les risques liés au facteur humain
- ✓ Maîtrise de l'ERP, des PPRN / PPRT

Identifier les pathologies et risques du bâti

- ✓ Pathologies de structure
- ✓ Pathologies de l'humidité
- ✓ Pathologies parasitaires et sanitaires

Comprendre les normes et labels environnementaux

- ✓ Les réglementations du neuf
- ✓ Norme réglementaire de l'existant
- ✓ Les labels et certifications d'excellence

Intégrer les principes de construction durable

- ✓ La stratégie bioclimatique
- ✓ Les matériaux durables
- ✓ Adaptation climatique

Sécuriser un projet face aux risques climatiques

- ✓ Évaluation financière du risque
- ✓ Solutions techniques de protection
- ✓ Ingénierie de sécurisation

Evaluer la faisabilité d'un projet immobilier, en analysant les besoins du client

30 heures

Analyser la psychologie et les comportements clients

- ✓ Profilage, communication et maîtrise de la négociation
- ✓ Cartographie des besoins
- ✓ Ressorts psychologiques de la vente et de l'achat
- ✓ La gestion de crise par l'écoute active
- ✓ Analyse des blocages et résolution

PROGRAMME DE FORMATION

Sécuriser le cadre juridique du projet immobilier

- ✓ La faisabilité administrative (urbanisme)
- ✓ La maîtrise foncière (contraintes terrain)
- ✓ L'étude de sol

Évaluer la viabilité financière du projet

- ✓ Solvabilité de l'acquéreur
- ✓ Plan de financement
- ✓ Les risques financiers

Réaliser une étude de faisabilité complète

- ✓ Diagnostic de faisabilité en amont
- ✓ Les coûts liés à la durabilité
- ✓ Synthèse économique finale

Garantir la conformité et l'accessibilité du projet

- ✓ Accessibilité universelle
- ✓ Sécurité et salubrité du bâti
- ✓ Fin de chantier et les recours

Développer son portefeuille de biens

- ✓ La méthode CRAC et CERS
- ✓ La pige téléphonique
- ✓ Saynète : la pige téléphonique
- ✓ Le sponsoring, les salons professionnels, le réseau, les panneaux publicitaires
- ✓ La segmentation du marché
- ✓ Méthode Inbound
- ✓ Les outils digitaux

Réaliser une estimation immobilière

- ✓ Les différents éléments qui peuvent influencer sur la valeur d'un bien
- ✓ Les enjeux de l'évaluation du prix du bien
- ✓ La lésion immobilière et ses caractéristiques
- ✓ La méthode par la surface
- ✓ La méthode les plus ou moins values
- ✓ La méthode comparative

PROGRAMME DE FORMATION

- ✓ La méthode par la valeur antérieure
- ✓ La méthode par le revenu généré
- ✓ La méthode par la valeur à neuf

Réaliser l'estimation de biens particuliers : le viager et la vente de terrains à bâtir

- ✓ Le viager et ses principales caractéristiques
- ✓ Le calcul de la rente viagère
- ✓ La fiscalité applicable au viager
- ✓ Les avantages et inconvénients du viager pour les parties
- ✓ Exercices et mise en application
- ✓ La vente de terrains à bâtir et ses particularités

Préparer et sécuriser les mandats en vente

- ✓ Le mandat de vente et son cadre juridique
- ✓ Le contenu du mandat
- ✓ Les clauses particulières du mandat et clauses interdites
- ✓ Le DIP et ses caractéristiques
- ✓ Les différents types de mandats et leurs caractéristiques
- ✓ Le droit à rémunération du professionnel
- ✓ La loi Hamon et la protection du consommateur
- ✓ Le mandat de gestion

Préparer et sécuriser les mandats en location

- ✓ Les obligations du mandant
- ✓ La recherche de locataires et les documents à réunir pour sélectionner un dossier
- ✓ La notion de discrimination

Veiller à la conformité environnementale des projets

10 heures

Intégrer une démarche RSE dans un projet immobilier

- ✓ Le cadre de référence
- ✓ Immobilier à impact : la démarche ESG
- ✓ Gestion responsable

PROGRAMME DE FORMATION

Anticiper les mutations environnementales et réglementaires

- ✓ Prospective législative et normative
- ✓ Stratégie de résilience et d'adaptabilité

Arbitrer et optimiser la performance globale du bâti

- ✓ Optimisation du bâti
- ✓ Matériaux et bilan carbone
- ✓ Les bons équipements pour compléter le bâti

Valoriser la performance environnementale dans un projet immobilier

- ✓ Mécanismes de la Valeur Verte
- ✓ Analyse de rentabilité en coût global
- ✓ Stratégies d'argumentaire et de conviction

Engager le client dans un projet immobilier responsable

15 heures

Construire une stratégie de financement immobilier

- ✓ Stratégie de financement adaptée au projet client
- ✓ Types de financement bancaire & aides.
- ✓ Fiscalité & optimisation financière.
- ✓ Optimisation financière
- ✓ Conseil et arbitrage
- ✓ Scénarios d'investissements.

Aider le client à prendre une décision d'investissement

- ✓ Aider un client à arbitrer entre plusieurs projets
- ✓ Études comparatives ancien/neuf
- ✓ BRS
- ✓ LLI
- ✓ Dispositifs sociaux accessibles

PROGRAMME DE FORMATION

Conduire le processus de vente immobilière

- ✓ La stratégie d'organisation des visites
- ✓ La méthode de réalisation des visites et le débriefing
- ✓ Le cadre juridique des visites et le rôle du mandataire
- ✓ L'offre d'achat et sa portée juridique
- ✓ Les différentes clauses des avant-contrats et leurs caractéristiques
- ✓ La forme authentique ou la réalisation sous seing privé

Sécuriser juridiquement la transaction

- ✓ Les différentes clauses des avant-contrats et le rôle des parties
- ✓ Les droits et obligations des parties
- ✓ Les principales conditions suspensives et leurs conséquences
- ✓ Le transfert de propriété et des risques
- ✓ Les obligations du vendeur
- ✓ Les démarches réalisées jusqu'à la signature de l'acte authentique
- ✓ L'acte authentique et ses conséquences
- ✓ Les différents acquéreurs prioritaires : le droit de préemption et les différents acteurs

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.



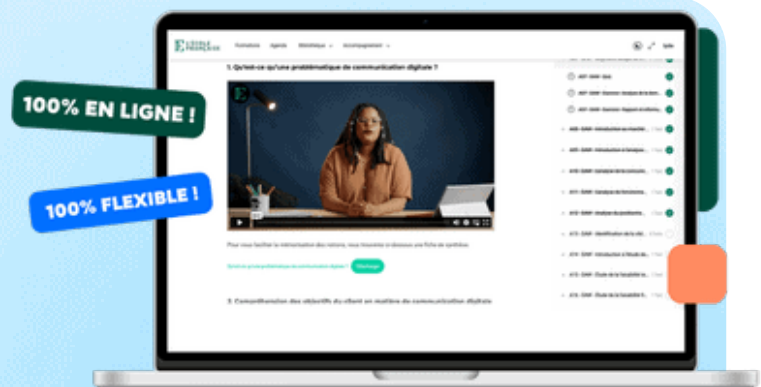
SYNTHÈSES ET MISES EN SITUATION

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 !



L'ACCOMPAGNEMENT



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

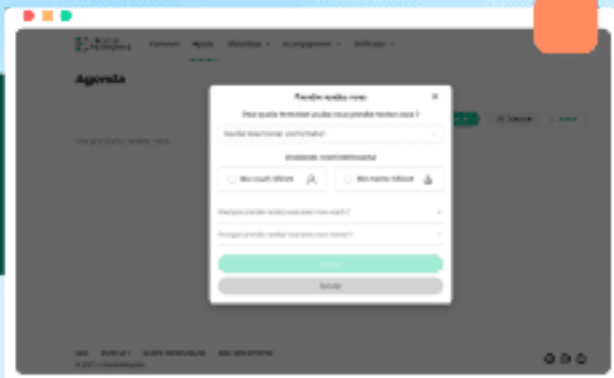
VOTRE MENTOR DÉDIÉ : UN PROFESSIONNEL DU SECTEUR

- **Conseils pro** : conseils et astuces basés sur une riche expérience dans le domaine.
- **Évolution des compétences** : notions clés et explications détaillées.
- **Boost de motivation** : écoute et encouragement pour surmonter les moments de doute et de challenge.
- **Orientation carrière** : conseils pour aider à définir et à réaliser les objectifs professionnels.
- **Retours continus** : 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

Isifa Plus Values, notre partenaire certificateur, se distingue par :

- **30 ans d'expérience** dans la formation professionnelle
 - Plus de **2 000 apprenants** formés chaque année
 - L'appartenance à Eduservices, un **réseau d'écoles influent et reconnu**
 - Un objectif : former aux **métiers de l'immobilier** de bac+2 à bac+5
- Avec Isifa Plus Values, optez pour une certification spécialisée et valorisée par les professionnels de l'immobilier, et ouvrez-vous les portes d'une carrière réussie !



Isifa
Plus
Values

LES EXAMENS DE VOTRE CERTIFICATION

À partir d'un **projet immobilier réel ou fictif**, avec ses caractéristiques techniques, géographiques et client, le candidat doit produire une **proposition d'accompagnement client** dans un **dossier professionnel**. Ce projet sera ensuite présenté à l'oral devant un jury.

Le dossier doit notamment comprendre :

- ✓ une analyse du **marché immobilier**.
- ✓ une étude des **caractéristiques environnementales** du projet.
- ✓ une **étude de faisabilité** du projet : financière, réglementaire, administrative, environnementale, commerciale, etc.
- ✓ les process prévus pour veiller à la **conformité environnementale**
- ✓ les moyens mis en œuvre pour **engager le client** dans son projet
- ✓ une stratégie de **sensibilisation aux enjeux de développement durable**

LA FLEXIBILITÉ

MATÉRIEL REQUIS

- Ordinateur avec webcam et micro
- Connexion internet stable

E-SURVEILLANCE

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

NOS OFFRES

	LIGHT	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	2 séances	6 séances	Illimitées*
Accompagnement personnalisé par nos coachs jusqu'à la certification	✓	✓	✓
COACHING EMPLOYABILITÉ			
Masterclass dédiées : refonte CV, préparation entretien, conférences spécialisées	✓	✓	✓
DURÉE			
Durée de formation et mentorat	5 mois	7 mois	9 mois
* Sous réserve de terminer votre formation dans les délais impartis			
TARIFS			
	1699 € Soit 188,77€ par mois pendant 9 mois	1999 € Soit 222,11€ par mois pendant 9 mois	2299 € Soit 255,44€ par mois pendant 9 mois

LES AVIS DE NOS APPRENANTS

” — Carine — ★ ★ ★ ★ ★

L'École Française nous soutient, nous donne des conseils tout le long de notre formation. On n'est pas du tout laissé à nous-mêmes. Beaucoup d'informations sont données pour nous aider à trouver un emploi.

” — Damien — ★ ★ ★ ★ ★

*La meilleure école pour formation à distance.
Un merci spécial à ma coach grâce à qui, ma motivation reste intacte.*

” — Axelle — ★ ★ ★ ★ ★

Enseignement ludique et à portée de main. Le programme est très clair et les interventions avec les coachs et les mentors sont très pratiques.

” — Blandine — ★ ★ ★ ★ ★

*Un accompagnement au top dans ma recherche d'alternance !
Merci à Enzo, mon coach, qui m'a aidé à décrocher rapidement un contrat.*

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

Dans le secteur de l'immobilier, confronté à un environnement en constante évolution, l'identification et la gestion des enjeux clés sont essentielles pour assurer la réussite et la pérennité des activités. Ces défis comprennent la capacité à s'adapter aux changements du marché, l'importance croissante de relations clients de qualité, et l'exploitation des opportunités d'innovation.

Adaptation aux marchés dynamiques

Face à des marchés immobiliers en perpétuelle évolution, une adaptation rapide aux tendances économiques, démographiques et technologiques est cruciale.

Opportunité : cette flexibilité est fondamentale pour maintenir la compétitivité et répondre efficacement aux besoins du marché.

Importance de la relation client

La personnalisation du service, l'écoute active et la satisfaction client sont primordiales pour établir une fidélité durable et une réputation solide dans le secteur.

Opportunité : la qualité de la relation client est devenue un facteur clé de succès.

Opportunités d'innovation

L'utilisation de nouveaux outils numériques et de méthodes de vente innovantes est indispensable pour stimuler les performances et la croissance dans le secteur immobilier.

Opportunité : l'innovation dans les pratiques commerciales et les solutions technologiques offre des opportunités significatives pour se démarquer.

LES GRANDES LIGNES



Tâches variées : évaluation de biens, négociations, gestion de portefeuille, fidélisation clientèle, conseil en investissement.

Environnement de travail : agences immobilières, sociétés immobilières, plateformes immobilières.

Compétences requises : évaluation immobilière, suivi de transactions, connaissance du marché, stratégie de vente/location, compétences en négociation.

Perspectives de carrière : évolution vers des rôles d'expertise et de leadership en gestion immobilière et stratégie de marché.

LES MÉTIERS

Négociateur immobilier

1900-2500€ BRUT/MOIS

Le négociateur immobilier guide acheteurs et vendeurs à chaque étape de leur projet : de la prospection à la signature. Il transforme les opportunités en réalités.

Agent immobilier

2200-3000€ BRUT/MOIS

Visites, négociations, signatures : un métier de terrain où chaque transaction est unique. Un secteur où la motivation fait vraiment la différence sur le salaire.

Mandataire immobilier

300-3800€ BRUT/MOIS

Prospecter, estimer, négocier et conclure des ventes en toute autonomie, sans agence ni vitrine. Un statut libre, pour ceux qui veulent construire leur activité à leur image.

Prospecteur foncier

2700-3700€ BRUT/MOIS

Dénicher les terrains à fort potentiel avant tout le monde, négocier, et lancer des projets immobiliers. Un métier stratégique, toujours sur le terrain, pour les profils autonomes et ambitieux.

Assistant(e) gestion locative

1900-2200€ BRUT/MOIS

Baux, états des lieux, suivi locataires : un rôle polyvalent au cœur de la relation immobilière. Une porte d'entrée solide dans le secteur, avec de vraies perspectives d'évolution.

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 professionnelle

Certificateur : ISIFA PLUS VALUES

Certification professionnelle : bloc de compétences n 1 – “Conseiller et accompagner des clients particuliers et/ou professionnels dans un projet immobilier durable” du titre ISIFA “Responsable de projets immobiliers” (RNCP41735)

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

Dès que le stagiaire termine sa formation, il pourra se créer un compte sur Macertification.org afin d'accéder à l'épreuve de certification.

Le tarif de passage du bloc de compétences de la certification professionnelle est inclus dans le prix de la formation.

Il est à noter que tout apprenant, qui aurait suivi la formation à distance, peut s'inscrire aux épreuves conduisant à ce bloc de compétences.

3) Modalités d'évaluation lors des épreuves

Forme : un dossier professionnel à rédiger et une soutenance

Dès son entrée en formation, l'apprenant peut accéder à son sujet d'examen. Dès lors qu'il télécharge le sujet sur macertification.org, il a 5 mois, jour pour jour, pour rendre son dossier rédigé. Il aura des propositions d'examens et devra choisir un sujet. La problématique sera à valider avec un mentor.

4) Document délivré après le passage du bloc de la certification professionnelle

Un parchemin lié au bloc 1 sera délivré sous format dématérialisé à la suite du jury de certification. Celle-ci est valable à vie.

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

