

PROGRAMME

OBJECTIFS

À l'issue de cette formation, le stagiaire ou le participant sera capable :

- Comprendre l'importance du mental dans la communication afin d'avoir confiance en soi et ne plus stresser
- Maîtriser les techniques essentielles qui vous permettent d'affirmer votre autorité afin d'obtenir un leadership

INTRODUCTION :

Qu'attendez-vous de cette formation ?

Avant d'aimer les autres, il faut s'aimer soi-même. Faut-il être aimé ou respecté ?

Partie 1 / Identifier vos « méta bloquants » de l'enfance

- Quels sont les messages contraignants
- Quels sont les messages cassants
- L'estime de soi
- La mauvaise estime de soi

Partie 2 / Comprendre le stress

- Les 3 formes de stress
- Les 5 expressions du stress
- Les facteurs de stress

Identifier vos peurs

- La peur du face à face
- La peur de l'argent
- La peur du pouvoir client
- La peur de l'objection
- La peur de conclure

Partie 3 / Le bonheur, allié de la réussite

- Devenir un leader
- La confiance en soi / La positive attitude
- Apprendre à gérer ses émotions
- L'importance de la méthode dans la confiance
- Les mythes dans la réussite

Partie 4 / Comprendre le cerveau gauche et droit

- Le cerveau de la mémoire
- Le cerveau de la créativité
- Lequel vous fera le mieux réussir ?

Partie 5 / La méthode A.T.R.O.C.E

- Signification en 6 points
- L'importance de la rigueur

Partie 6 / Le rôle de la maîtrise

- Le savoir et la méthode vous mèneront à la réussite

CONCLUSION :

Grâce à ce stage, les participants ressortent grands et en confiance avec eux-mêmes.

PUBLIC, PRÉREQUIS

Nombre de participants:

Minimum : 1

Public: Tout public

Prérequis: aucun

APTITUDES ET COMPETENCES DU FORMATEUR

Notre équipe de consultants et de formateurs, experts confirmés, interviennent dans les métiers de l'immobilier (transaction, ADB, syndic...) depuis plus de 20 ans.

Ce parcours a été conçu par Yann Simon, expert conseil en formation et dirigeant de Vision2i.

Chaque année, il forme 6 500 apprenants et accompagne 1 250 centres de profit, faisant de lui une référence incontournable dans le domaine commercial et immobilier.

MODALITÉS DE SUJVI ET D'APPRECIATION

Assistance techniques du lundi au vendredi de 9h à 18h.

En dehors de ces horaires, vous pouvez nous contacter par mail.

Évaluations des compétences grâce à des quiz, des mise en situation et des cas pratiques.

À l'issue, une attestation de formation vous sera délivrée.

DURÉE ET MOYENS

D'une durée de 7 heures et entièrement à distance, le parcours alterne vidéos avatar, audios, documents pratiques, quiz, contenus YouTube et articles externes afin de dynamiser l'apprentissage.

Il vous faudra avoir un accès internet et un ordinateur, une tablette ou un smartphone.

Formation accessible aux personnes atteintes d'un handicap moteur ou auditif.

OBJECTIFS

Cette formation vous apprend à analyser finement votre client afin d'adapter votre discours, votre posture et votre stratégie commerciale. Vous saurez identifier ses besoins réels, motivations, freins, mode de décision et niveau d'engagement. L'objectif : adopter une approche personnalisée pour instaurer la confiance, améliorer la qualité des échanges et augmenter les taux de conversion.

PROGRAMME

INTRODUCTION :

Qu'attendez-vous de cette formation ?
L'humain est complexe. Nous venons tous d'un œuf différent. Alors, il faut apprendre à décrypter les codes.

Partie 1 / Savoir analyser son acheteur / vendeur

- Décrypter les signes extérieurs
- Utiliser et se servir du prompteur

Partie 2 / Communication

- Verbale
- Non-verbale
- Synchronisation comportementale

Partie 3 / L'analyse transactionnelle

- Connaître son moi
- Décrypter celui de l'autre
- Signes de reconnaissances

Partie 4 / Approche personnelle

- L'émetteur ou le récepteur
- Axes du pouvoir
- Axes du sentiment

Partie 5 / Les styles sociaux

- Le promouvant
- Le facilitant
- Le contrôlant
- L'analysant

Partie 6 / Les 5 éléments de confiance

- La fiabilité
- La transparence
- L'acceptation
- L'authenticité
- La rigueur

Partie 7 / Anticiper

- Se mettre à la place du vendeur
- Se mettre à la place de l'acheteur
- Comprendre la maturité du client
- Connaître sa lucidité
- Connaître le client

Partie 8 / Le parcours client / acheteur

- Les phrases déterminantes face à l'acheteur
- Les phrases clés vis-à-vis du vendeur

Le point de vue de Yann Simon

Éviter de perdre du temps avec des clients pas en phase avec la réalité

PUBLIC, PRÉREQUIS

Nombre de participants:

Minimum : 1

Public: Tout public

Prérequis: aucun

APTITUDES ET COMPETENCES DU FORMATEUR

Notre équipe de consultants et de formateurs, experts confirmés, interviennent dans les métiers de l'immobilier (transaction, ADB, syndic...) depuis plus de 20 ans.

Ce parcours a été conçu par Yann Simon, expert conseil en formation et dirigeant de Vision2i.

Chaque année, il forme 6 500 apprenants et accompagne 1 250 centres de profit, faisant de lui une référence incontournable dans le domaine commercial et immobilier.

MODALITÉS DE SUIVI ET D'APPRÉCIATION

Assistance techniques du lundi au vendredi de 9h à 18h.

En dehors de ces horaires, vous pouvez nous contacter par mail.

Évaluations des compétences grâce à des quiz, des mises en situation et des cas pratiques.

À l'issue, une attestation de formation vous sera délivrée.

DURÉE ET MOYENS

D'une durée de 7 heures et entièrement à distance, le parcours alterne vidéos avatar, audios, documents pratiques, quiz, contenus YouTube et articles externes afin de dynamiser l'apprentissage.

Il vous faudra avoir un accès internet et un ordinateur, une tablette ou un smartphone.

Formation accessible aux personnes atteintes d'un handicap moteur ou auditif.

E-VT165 — Combattre la psychose des nouvelles objections vendeur / acheteur en période de crise

Satisfaction
du module
non évalué
Nouveauté
2025

OBJECTIFS

Cette formation a pour but d'apprendre à traiter les objections avec méthode et aisance, afin de ne plus être déstabilisé et de disposer d'arguments clés pour chaque situation. Les enjeux sont de gagner en confiance, de structurer sa réponse et de transformer les objections en opportunités.

PROGRAMME

INTRODUCTION :

Qu'attendez-vous de cette formation ?
Quelles sont les objections les plus courantes

Partie 1 / L'art de maîtriser les objections

- Pourquoi a-t-on peur des objections
- Pourquoi y a-t-il des objections
- Comment se mettre à l'abri

Partie 2 / Les principales erreurs commises

- Ne pas se jeter sur une objection prétexte
- Repérer et donner de l'importance à une « fausse barbe »
- Improviser sans structurer

Partie 3 / La méthode en 3 temps

- Reformuler
- Hiérarchiser
- Répondre

Partie 4 / Tous les types d'objection

- La relance téléphonique
- La relance du fichier
- Les objections en face à face
- Les objections face aux mandats

Partie 5 / Traiter les objections vendeur – acquéreur

Les objections de départ :

- « Ce n'est pas pour tout de suite »
- « On n'est pas pressé »
- « Cela ne vous regarde pas »
- « C'est juste pour des renseignements »
- « Il faut que j'en parle à... »
- « On veut faire un coup », etc.

Les objections de fin :

- « On veut faire une offre »
- « Il faut baisser vos honoraires »
- « C'est trop cher »
- « On veut réfléchir », etc.

Partie 6 / Comment transformer une objection en un élément de pré-conclusion

- Les objections signent de réflexion
- Renverser la discussion
- Les signaux de conclusion
- Les 3 leviers de transformation :
 - Empathie
 - Valorisation
 - Preuve

Conclusion

Si vous maîtrisez la méthode et connaissez les réponses, vous n'aurez désormais plus peur des objections.

PUBLIC, PRÉREQUIS

Nombre de participants:

Minimum : 1

Public: Tout public

Prérequis: aucun

APTITUDES ET COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Notre équipe de consultants et de formateurs, experts confirmés, interviennent dans les métiers de l'immobilier (transaction, ADB, syndic...) depuis plus de 20 ans.

Ce parcours a été conçu par Yann Simon, expert conseil en formation et dirigeant de Vision2i.

Chaque année, il forme 6 500 apprenants et accompagne 1 250 centres de profit, faisant de lui une référence incontournable dans le domaine commercial et immobilier.

MODALITÉS DE SUIVI ET D'APPRÉCIATION

Assistance techniques du lundi au vendredi de 9h à 18h.

En dehors de ces horaires, vous pouvez nous contacter par mail.

Évaluations des compétences grâce à des quiz, des mises en situation et des cas pratiques.

À l'issue, une attestation de formation vous sera délivrée.

DURÉE ET MOYENS

D'une durée de 7 heures et entièrement à distance, le parcours alterne vidéos avatar, audios, documents pratiques, quiz, contenus YouTube et articles externes afin de dynamiser l'apprentissage.

Il vous faudra avoir un accès internet et un ordinateur, une tablette ou un smartphone.

Formation accessible aux personnes atteintes d'un handicap moteur ou auditif.

OBJECTIFS

Cette formation vise à développer une prospection efficace en apprenant à s'organiser sur le terrain et à gagner en assurance. L'objectif est de permettre à l'apprenant de rentrer davantage de mandats et de ne plus avoir peur de frapper aux portes pour devenir le premier vendeur.

PROGRAMME

INTRODUCTION :

Qu'attendez-vous de cette formation ?
Contrairement au discours des influenceurs, la prospection reste le moyen le plus efficace d'imposer sa marque et de rentrer du mandat exclusif.

Partie 1 / Organiser sa prospection

- Mandat exclusif VS mandat simple
- Le farming ou la prospection
- Le classeur de synthèse en retour d'expérience

Partie 2 / La présence terrain

- Comment s'organiser
- Les supports de preuve et d'efficacité
- Comment capter le lead
- Outils de prospection

Partie 3 / Les flyers

- Flyer acheteurs / vendeurs
- Flyers gros pack sécurité
- Les ventes privées

Partie 4 / Approche humaine en prospection

- Relation terrain
- Le parrainage
- Affronter les prospects
- Préparer son approche
- L'impact de l'attitude et du discours

Partie 5 / Comment réussir sa prospection

- Maîtriser le discours pour avoir confiance
- Gérer les objections
- Les panneaux de particuliers comme un atout
- Les 3 piliers d'une prospection réussie

Partie 6 / Pour approfondir

- Leçon de vie pour les collaborateurs
- Guide de la prospection
- Les méthodes qui fonctionnent
- 7 techniques incontournables de prospection immobilière
- Tendance et stratégie

Conclusion

La prospection doit être régulière.
Il faut que vous soyez bien organisé.
Planifier votre passage 3 jours par semaine, et conserver 2 jours pour le farming.

PUBLIC, PRÉREQUIS

Nombre de participants:

Minimum : 1

Public: Tout public

Prérequis: aucun

APTITUDES ET COMPETENCES DU FORMATEUR

Notre équipe de consultants et de formateurs, experts confirmés, interviennent dans les métiers de l'immobilier (transaction, ADB, syndic...) depuis plus de 20 ans.

Ce parcours a été conçu par Yann Simon, expert conseil en formation et dirigeant de Vision2i.

Chaque année, il forme 6 500 apprenants et accompagne 1 250 centres de profit, faisant de lui une référence incontournable dans le domaine commercial et immobilier.

MODALITÉS DE SUJVI ET D'APPRÉCIATION

Assistance techniques du lundi au vendredi de 9h à 18h.

En dehors de ces horaires, vous pouvez nous contacter par mail.

Évaluations des compétences grâce à des quiz, des mises en situation et des cas pratiques.

À l'issue, une attestation de formation vous sera délivrée.

DURÉE ET MOYENS

D'une durée de 7 heures et entièrement à distance, le parcours alterne vidéos avatar, audios, documents pratiques, quiz, contenus YouTube et articles externes afin de dynamiser l'apprentissage.

Il vous faudra avoir un accès internet et un ordinateur, une tablette ou un smartphone.

Formation accessible aux personnes atteintes d'un handicap moteur ou auditif.

OBJECTIFS

Cette formation a pour objectif de vous permettre de comprendre et prévenir la discrimination dans l'accès au logement, tout en intégrant les principes de déontologie essentiels à votre pratique. À travers une approche concrète, vous apprendrez à repérer les situations à risque, adopter les bons réflexes et sécuriser vos décisions à chaque étape de la relation client. Les enjeux : garantir l'égalité de traitement, protéger votre responsabilité et renforcer votre posture de professionnel de confiance.

Satisfaction
du module
non évalué
Nouveauté
2025

PROGRAMME

INTRODUCTION :

- Qu'attendez-vous de cette formation ?
- Avez-vous déjà rencontré ce type de problème ?
- Quels en sont les conséquences ?
- Aviez-vous le sentiment d'avoir anticipé

Partie 1 / La non-discrimination et la déontologie

- La discrimination : la définition
- La CNTGI
- TRACFIN
- Vigilances et obligations à savoir

Partie 2 / Transparences et obligations pratiques

- Obligation de transparence
- Loi Hamon et Doubin
- Le D.I.P
- La DGCCRF
- Mandats, affichages et annonces
- La psychologie client

Partie 3 / Cadre et cas concrets

- La loi sur la discrimination
- Les différents critères
- Les cas concrets de discrimination
- Les sanctions / les risques en cas de discrimination

Partie 4 / Les 4 formes de discrimination

- La discrimination directe
- La discrimination indirecte
- Le harcèlement discriminatoire
- L'injonction à discriminer

Partie 5 / Bonne pratique et gestion des objections

- Le guide de bonnes pratiques
- Prévenir la discrimination
- Les outils concrets

Partie 6 / Les réparties face aux provocations

- Les réponses aux bailleurs
- Répliques face aux bailleurs
- Les réponses aux locataires

Conclusion

Retenez une idée simple : la non-discrimination se joue à chaque étape, de l'annonce jusqu'au choix du dossier. Restez sur des critères objectifs, identiques pour tous, on ne cède pas. La déontologie est là pour ça : garder le bon cadre, protéger votre responsabilité, et renforcer la confiance dans votre métier.

PUBLIC, PRÉREQUIS

Nombre de participants:

Minimum : 1

Public: Tout public

Prérequis: aucun

APTITUDES ET COMPETENCES DU FORMATEUR

Notre équipe de consultants et de formateurs, experts confirmés, interviennent dans les métiers de l'immobilier (transaction, ADB, syndic...) depuis plus de 20 ans.

Ce parcours a été conçu par Yann Simon, expert conseil en formation et dirigeant de Vision2i.

Chaque année, il forme 6 500 apprenants et accompagne 1 250 centres de profit, faisant de lui une référence incontournable dans le domaine commercial et immobilier.

MODALITÉS DE SUJVI ET D'APPRÉCIATION

Assistance techniques du lundi au vendredi de 9h à 18h.

En dehors de ces horaires, vous pouvez nous contacter par mail.

Évaluations des compétences grâce à des quiz, des mises en situation et des cas pratiques.

À l'issue, une attestation de formation vous sera délivrée.

DURÉE ET MOYENS

D'une durée de 7 heures et entièrement à distance, le parcours alterne vidéos avatar, audios, documents pratiques, quiz, contenus YouTube et articles externes afin de dynamiser l'apprentissage.

Il faudra avoir un accès internet et un ordinateur, une tablette ou un smartphone.

Formation accessible aux personnes atteintes d'un handicap moteur ou auditif.

OBJECTIFS

Cette formation a pour objectif de vous transmettre les techniques essentielles pour conclure une vente avec assurance, méthode et efficacité. Vous apprendrez à reconnaître les signaux d'achat, lever les derniers freins, structurer votre argumentation finale et guider votre client jusqu'à la décision.

L'enjeu : maîtriser les étapes clés de la conclusion afin de transformer davantage d'entretiens en ventes réussies, tout en renforçant la relation commerciale.

PROGRAMME

INTRODUCTION :

Partie 1 / Pourquoi est-il si difficile de conclure une vente ?

- Les freins et les craintes de l'acheteur
- Astuce langage
- Positiver son discours et développer l'assertivité

Partie 2 / La conclusion se prépare à l'entretien de découverte :

- Anticipation des objections finales au R1
- Le client prêt à acheter
- Comment conditionner l'acheteur
- Emmener le client à s'engager immédiatement et éviter les visites quantitatives

Partie 3 / Justifier et décomposer les gains financiers

- Justifier ses honoraires
- Faire passer l'offre d'achat

Partie 4 / Le signaux d'achat

- Verbaux : de l'importance de l'écoute
- Comportementaux : de l'importance de l'observation

Partie 5 / Savoir répondre aux objections finales

- Amener le client à prendre la bonne décision
- Méthodologie de traitement d'une objection :
- « On veut réfléchir »
- « On veut négocier le pris, vos honoraires »
- « On veut en voir d'autres », etc.

Partie 6 / Les 5 conditions pour conclure la vente

- Le client a le désir de posséder le produit
- Le client a le pouvoir de décision
- Le client vous fait confiance
- Le client a compris la contrepartie globale
- Le client peut justifier de sa décision

Partie 7 / Confrontation de la décision

- La loi SRU et le délai de réflexion
- Le suivi post-signature : le téléphone, le courrier de félicitation, la lettre témoignage
- Le bilan d'occupation : rendre l'acquéreur prescripteur, le fidéliser et l'inciter à faire d'autres affaires

Conclusion

PUBLIC, PRÉREQUIS

Nombre de participants:

Minimum : 1

Public: Tout public

Prérequis: aucun

APTITUDES ET COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Notre équipe de consultants et de formateurs, experts confirmés, interviennent dans les métiers de l'immobilier (transaction, ADB, syndic...) depuis plus de 20 ans.

Ce parcours a été conçu par Yann Simon, expert conseil en formation et dirigeant de Vision2i.

Chaque année, il forme 6 500 apprenants et accompagne 1 250 centres de profit, faisant de lui une référence incontournable dans le domaine commercial et immobilier.

MODALITÉS DE SUIVI ET D'APPRÉCIATION

Assistance techniques du lundi au vendredi de 9h à 18h.

En dehors de ces horaires, vous pouvez nous contacter par mail.

Évaluations des compétences grâce à des quiz, des mises en situation et des cas pratiques.

À l'issue, une attestation de formation vous sera délivrée.

DURÉE ET MOYENS

D'une durée de 7 heures et entièrement à distance, le parcours alterne vidéos avatar, audios, documents pratiques, quiz, contenus YouTube et articles externes afin de dynamiser l'apprentissage.

Il vous faudra avoir un accès internet et un ordinateur, une tablette ou un smartphone.

Formation accessible aux personnes atteintes d'un handicap moteur ou auditif.

OBJECTIFS

Cette formation a pour objectif de vous permettre de **maîtriser les bases essentielles de la relation client**, afin de créer des interactions de qualité, durables et génératrices de confiance. Vous apprendrez à accueillir, écouter, comprendre et accompagner vos clients avec professionnalisme, tout en adoptant une posture proactive et orientée solution. L'enjeu : développer une relation client solide, capable de fidéliser, rassurer, satisfaire et transformer chaque échange en opportunité commerciale.

PROGRAMME

INTRODUCTION :

Partie 1 / Les clés d'une relation de confiance en vente

- Donner de la dimension
- L'approche gagnante
- Justifier ses honoraires
- Les phrases magiques

Partie 2 / Les 4 styles sociaux chez l'acheteur et le canal sensoriel

- Le promouvant
- Le facilitant
- Le contrôlant
- L'analysant
- Visuel, auditif et kinesthésique

Partie 3 / Les découvertes de l'acheteur

- La phase découverte
- La découverte financière
- La découverte du cadre de vie recherché
- L'entretien de découverte
- Le prompteur

Partie 4 / La visite d'un bien

- Que dire pendant le trajet ?
- Validation de l'environnement, etc.
- De quoi parler pendant la visite
- Chronologie de la visite
- La technique de pré-closing
- Les signaux d'achat

Partie 5 / Accélérer le processus d'achat

- Conditionnement par la transparence
- L'état d'esprit de l'acheteur
- La démarche de l'acheteur
- Anticiper les objections / les freins
- Le processus décisionnaire
- Le degré de confiance de l'acheteur

Partie 6 / Comment conclure

- La fiche pré-closing
- Jauger la maturité
- Les composantes et priorités d'un bon achat

Conclusion

PUBLIC, PRÉREQUIS

Nombre de participants:

Minimum : 1

Public: Tout public

Prérequis: aucun

APTITUDES ET COMPETENCES DU FORMATEUR

Notre équipe de consultants et de formateurs, experts confirmés, interviennent dans les métiers de l'immobilier (transaction, ADB, syndic...) depuis plus de 20 ans.

Ce parcours a été conçu par Yann Simon, expert conseil en formation et dirigeant de Vision2i.

Chaque année, il forme 6 500 apprenants et accompagne 1 250 centres de profit, faisant de lui une référence incontournable dans le domaine commercial et immobilier.

MODALITÉS DE SUIVI ET D'APPRÉCIATION

Assistance techniques du lundi au vendredi de 9h à 18h.

En dehors de ces horaires, vous pouvez nous contacter par mail.

Évaluations des compétences grâce à des quiz, des mises en situation et des cas pratiques.

À l'issue, une attestation de formation vous sera délivrée.

DURÉE ET MOYENS

D'une durée de 7 heures et entièrement à distance, le parcours alterne vidéos avatar, audios, documents pratiques, quiz, contenus YouTube et articles externes afin de dynamiser l'apprentissage.

Il vous faudra avoir un accès internet et un ordinateur, une tablette ou un smartphone.

Formation accessible aux personnes atteintes d'un handicap moteur ou auditif.

E-VT167 — Tout savoir sur les mandats : "La rentrée de mandats pour les aigles en 8 leçons" et "La renégociation des mandats"

OBJECTIFS

Ce parcours vous donne les compétences clés pour maîtriser les mandats immobiliers, de leur acquisition à leur renégociation. Organisée en deux volets, la formation vous apprend à entrer des mandats avec méthode, puis à renégocier avec assurance grâce à des arguments solides et une stratégie maîtrisée. Elle vous aide à optimiser votre prospection, structurer un discours convaincant, renforcer la relation propriétaire et transformer chaque renégociation en opportunité commerciale.

Satisfaction
du module
non évalué
Nouveauté
2025

PROGRAMME

INTRODUCTION :

Partie 1 / La prise de rendez-vous

- Asseoir son autorité
- Dimensionner son rôle et faire la différence
- Savoir être exigeant

Partie 2 / L'arrivée chez le vendeur

- Créer un climat de confiance
- Savoir briser la glace

Partie 3 / L'entretien découverte projet

- Poser le cadre lors de l'entretien
- Les questions à poser
- Identifier ses inquiétudes / ses peurs
- Qu'attend-il de nous ?

Partie 4 / La notion de gain

- Gain moral
- Gain matériel
- Gain financier
- Le réemploi

Partie 5 / Présentation de l'agence et visite du bien

- Le book de présentation agence
- Outils pour mettre son agence en avant
- Donner la main au propriétaire

Partie 6 / Le débriefing visite et l'acceptation du prix

- Valoriser le bien
- Le prix affectif
- Le bon prix
- Le juste prix

Partie 7 / Pourquoi le mandat doit-il être renégocié ?

- La tableau de bord
- Viser l'exclusivité
- La stratégie du rythme
- Qui doit renégocier

Partie 8 / Un nouveau mandat = Une nouvelle publicité

Partie 9 / Renégocier et faire face à un échec

- Savoir se servir de l'argus des ventes
- Méthode « implicator »
- Garder le mandat

Conclusion

PUBLIC, PRÉREQUIS

Nombre de participants:

Minimum : 1

Public: Tout public

Prérequis: aucun

APTITUDES ET COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Notre équipe de consultants et de formateurs, experts confirmés, interviennent dans les métiers de l'immobilier (transaction, ADB, syndic...) depuis plus de 20 ans.

Ce parcours a été conçu par Yann Simon, expert conseil en formation et dirigeant de Vision2i.

Chaque année, il forme 6 500 apprenants et accompagne 1 250 centres de profit, faisant de lui une référence incontournable dans le domaine commercial et immobilier.

MODALITÉS DE SUIVI ET D'APPRÉCIATION

Assistance techniques du lundi au vendredi de 9h à 18h.

En dehors de ces horaires, vous pouvez nous contacter par mail.

Évaluations des compétences grâce à des quiz, des mises en situation et des cas pratiques.

À l'issue, une attestation de formation vous sera délivrée.

DURÉE ET MOYENS

D'une durée de 7 heures et entièrement à distance, le parcours alterne vidéos avatar, audios, documents pratiques, quiz, contenus YouTube et articles externes afin de dynamiser l'apprentissage.

Il vous faudra avoir un accès internet et un ordinateur, une tablette ou un smartphone.

Formation accessible aux personnes atteintes d'un handicap moteur ou auditif.