

CATALOGUE DE L'OFFRE ACADERYM

Catalogue des formations ACADERYM

ACD-CAT-2026 | RÉFÉRENTIEL ET PROGRAMME TYPE | Offre structurée par catégories et programmes types

Positionnement de l'action

Ce catalogue regroupe les programmes types construits pour ACADERYM à partir de familles de besoins cohérentes : artisans du bâtiment, copropriété, sinistres et expertises, développement commercial, numérique et intelligence artificielle, investissement immobilier et stratégie patrimoniale. Chaque programme peut être proposé en intra, inter, distanciel ou hybride après analyse des besoins.



PROGRAMMES
9 parcours types



CATÉGORIES
6 familles d'offre



FORMATS
Intra, inter, distanciel, hybride

1. Positionnement de l'offre

Les programmes ont été regroupés pour constituer des actions lisibles, crédibles et commercialisables, avec des objectifs professionnels explicites, des modules détaillés, des modalités d'évaluation et des livrables directement exploitables. Chaque parcours peut être contextualisé au secteur, à l'entreprise, au niveau du groupe et aux documents du commanditaire.



MODALITÉS GÉNÉRALES

- Formations réalisables en présentiel, à distance ou en format hybride selon les objectifs et les publics.
- Parcours intra-entreprise, inter-entreprises ou sur mesure selon besoin.
- Positionnement préalable, adaptation pédagogique et contextualisation aux pratiques du client.
- Attestation de fin de formation, certificat de réalisation et livrables pédagogiques selon le parcours.



POINTS DE VIGILANCE

- Les durées indiquées sont des durées de référence pouvant être ajustées après analyse du besoin.
- Les possibilités de prise en charge sont à étudier au cas par cas selon le dispositif, la branche et le financeur.
- Les programmes peuvent être prolongés par une mise en situation professionnelle ou un accompagnement complémentaire.
- L'accessibilité des personnes en situation de handicap fait l'objet d'un aménagement préalable lorsque nécessaire.

2. Vue d'ensemble des programmes

Le tableau ci-dessous présente les référentiels de formation retenus pour le catalogue ACADERYM. Les codes, intitulés, durées et formats constituent la base de l'offre documentaire et commerciale.

CODE	CATÉGORIE	FORMATION	DURÉE	FORMAT
ACD-ART-01	Artisans et professionnels du bâtiment	Excellence relation client et professionnalisation des interventions	14 h - 2 jours	Présentiel, distanciel synchrone ou hybride
ACD-ART-02	Artisans et professionnels du bâtiment	Pilotage de chantier, état des lieux, chiffrage et digitalisation	21 h - 3 jours	Présentiel prioritaire, hybride possible
ACD-ART-03	Artisans et professionnels du bâtiment	TVA bâtiment, comptabilité de base et pilotage administratif	14 h - 2 jours	Présentiel, distanciel synchrone ou hybride
ACD-COP-01	Copropriété et conseils syndicaux	Conseil syndical : lecture des comptes et contrôle du syndic	14 h - 2 jours	Présentiel, distanciel synchrone ou hybride
ACD-COP-02	Copropriété et conseils syndicaux	Initiation opérationnelle à la gestion de copropriété	28 h - 4 jours	Présentiel, distanciel synchrone ou hybride
ACD-SIN-01	Sinistres, relevés et assistance aux expertises	Relevés techniques, contradictoire et reporting d'expertise	21 h - 3 jours	Présentiel prioritaire, hybride possible pour la théorie
ACD-COM-01	Développement commercial et relation client	Prospection multicanale, vente et relation client éthique	21 h - 3 jours	Présentiel, distanciel synchrone ou hybride
ACD-DIG-01	Numérique, smartphone et intelligence artificielle	Outils numériques, smartphone et intelligence artificielle	14 h - 2 jours	Présentiel, distanciel synchrone ou hybride
ACD-IMM-01	Investissement immobilier et stratégie patrimoniale	Investissement immobilier : acquisition, rénovation, location et revente	21 h - 3 jours	Présentiel prioritaire, hybride possible

3. Artisans et professionnels du bâtiment

Cette catégorie regroupe les parcours dédiés aux artisans et professionnels du bâtiment, avec une logique de professionnalisation terrain articulant relation client, pratiques d'intervention, suivi de chantier, digitalisation et sécurité administrative.

CODE	PROGRAMME	DURÉE	PUBLIC	POINTS FORTS
ACD-ART-01	Excellence relation client et professionnalisation des interventions	14 h - 2 jours	Artisans du bâtiment, techniciens, chefs d'équipe	les comportements attendus chez un professionnel intervenant au domicile ou dans les locaux d'un client ; la communication avant l'arrivée, pendant l'intervention et à la clôture du rendez-vous ; Traiter un aléa ou une insatisfaction avec un vocabulaire adapté et une méthode de remontée fiable
ACD-ART-02	Pilotage de chantier, état des lieux, chiffrage et digitalisation	21 h - 3 jours	Artisans, chefs d'équipe, techniciens, conducteurs de travaux de proximité	une méthode d'état des lieux avant intervention avec photos, vidéos, prises de notes et points de vigilance ; le suivi de chantier au quotidien : planning, contrôle, compte rendu, remontée d'aléas et arbitrages ; Distinguer clairement ce qui relève du marché initial, du complément, de la réserve ou du risque à signaler
ACD-ART-03	TVA bâtiment, comptabilité de base et pilotage administratif	14 h - 2 jours	Dirigeants de TPE du bâtiment, artisans, assistants administratifs	les cas d'application du taux normal et des taux réduits en vigueur selon les travaux et les conditions d'éligibilité ; Sécuriser l'édition des devis et factures avec les mentions, attestations et pièces de preuve nécessaires ; les bases de la comptabilité de gestion et du suivi de trésorerie d'une TPE du bâtiment

4. Copropriété et conseils syndicaux

Cette catégorie couvre les besoins des conseils syndicaux, copropriétaires impliqués et futurs professionnels de la gestion de copropriété, en combinant lecture des comptes, contrôle de gestion, organisation des instances et initiation métier.

CODE	PROGRAMME	DURÉE	PUBLIC	POINTS FORTS
ACD-COP-01	Conseil syndical : lecture des comptes et contrôle du syndic	14 h - 2 jours	Conseillers syndicaux, copropriétaires, syndic bénévoles	Interpréter les principaux documents comptables et budgétaires remis dans une copropriété ; Organiser le contrôle des comptes, des factures et de l'exécution des contrats ou marchés ; un dialogue utile avec le syndic sur les anomalies, écarts ou points de vigilance
ACD-COP-02	Initiation opérationnelle à la gestion de copropriété	28 h - 4 jours	Étudiants, personnes en reconversion, futurs assistants ou gestionnaires de copropriété	les principales missions d'un gestionnaire ou assistant de copropriété ; Situer les actes de gestion dans le cycle annuel : budget, contrats, visites, assemblée générale, suivi des décisions ; les flux administratifs, techniques et comptables d'un portefeuille de copropriétés

5. Sinistres, relevés et assistance aux expertises

Cette catégorie est conçue pour les professionnels intervenant sur relevés techniques, constats, rendez-vous contradictoires et assistance aux expertises, avec un niveau d'exigence élevé sur la traçabilité et la qualité des dossiers.

CODE	PROGRAMME	DURÉE	PUBLIC	POINTS FORTS
ACD-SIN-01	Relevés techniques, contradictoire et reporting d'expertise	21 h - 3 jours	Techniciens sinistres, intervenants de terrain, assistants expertise, chargés de relevés	le cadre d'une mission de sinistre, de constat technique ou d'assistance à expertise ; Adopter une méthode de relevé terrain intégrant mesures, observations, photos, vidéos et pièces associées ; Savoir conduire et formaliser un échange contradictoire sans perdre la neutralité requise

6. Développement commercial et relation client

Cette catégorie structure l'offre destinée aux commerciaux, dirigeants et équipes de prospection souhaitant développer une démarche de conquête performante, pilotée et conforme à une exigence d'éthique commerciale.

CODE	PROGRAMME	DURÉE	PUBLIC	POINTS FORTS
ACD-COM-01	Prospection multicanale, vente et relation client éthique	21 h - 3 jours	Commerciaux, téléprospecteurs, dirigeants, chargés d'affaires	des cibles prioritaires, un argumentaire et des indicateurs de prospection adaptés au contexte de l'entreprise ; Préparer et exécuter des actions de prospection phoning, terrain et digitales sur plusieurs canaux ; Mener un entretien de vente structuré allant de la découverte du besoin à la proposition de valeur et au closing

 **7. Numérique, smartphone et intelligence artificielle**

Cette catégorie répond aux besoins d'autonomie numérique, d'usage du smartphone et d'intégration progressive de l'intelligence artificielle dans l'activité quotidienne des TPE, artisans, salariés et publics en reconversion.

CODE	PROGRAMME	DURÉE	PUBLIC	POINTS FORTS
ACD-DIG-01	Outils numériques, smartphone et intelligence artificielle	14 h - 2 jours	Artisans, salariés de TPE, publics en reconversion, débutants ou intermédiaires	Paramétrer une organisation numérique de base adaptée à son activité et à son niveau ; Réaliser plus vite les opérations du quotidien : capturer, classer, partager, signer, retrouver et transmettre l'information utile ; Prendre en main des usages concrets de l'IA pour gagner du temps sur les écrits, les synthèses et les tâches répétitives

8. Investissement immobilier et stratégie patrimoniale

Cette catégorie regroupe les parcours dédiés aux investisseurs particuliers, dirigeants et professionnels souhaitant structurer une stratégie d'acquisition, de rénovation, d'exploitation locative ou de revente, avec une approche opérationnelle fondée sur l'analyse d'opportunité, le chiffrage, le pilotage des travaux, la gestion des risques et la logique patrimoniale.

CODE	PROGRAMME	DURÉE	PUBLIC	POINTS FORTS
ACD- IMM-01	Investissement immobilier : acquisition, rénovation, location et revente	21 h - 3 jours	Investisseurs particuliers et professionnels, porteurs de projet immobilier, dirigeants, marchands de biens débutants, personnes en reconversion	une méthode de sélection d'un bien à partir du secteur, du prix d'acquisition, du budget travaux, du potentiel locatif et de la valeur de sortie ; Structurer un projet d'achat-rénovation-location ou d'achat-rénovation-revente avec une logique de rentabilité, de trésorerie et de sécurisation des étapes ; Piloter les arbitrages entre patrimoine, cash-flow, valorisation, risques, intervenants et stratégie de sortie