

Intégrez une équipe de vente et contribuez à l'animation du point de vente, au développement commercial de la structure et au management des équipes. Apprenez à vendre grâce au digital.



### LIEUX DE FORMATION

- Nantes
- Saint-Nazaire
- Savenay
- Pornic
- La Roche-sur-Yon
- Les Sables d'Olonne



### RYTHME

3 rythmes au choix  
*Nous contacter pour plus d'infos*



### DURÉE & TARIF

2 ans en contrat d'apprentissage  
ou de professionnalisation  
*Formation gratuite + Frais annexes à la pédagogie : 55€ par an*



### PRÉREQUIS

Être titulaire d'un BAC ou équivalent



### POURSUITE D'ÉTUDES

- Bachelor Responsable de la Distribution Omnicanale à l'iA
- Bachelor Responsable de Développement Commercial à l'iA
- Bachelor Responsable Commercial et Marketing Digital à l'iA



### DIPLÔME PRÉPARÉ

Diplôme de niveau 5 (BAC +2) reconnu par l'État et inscrit au RNCP.



### MODALITÉS D'INSCRIPTION

- Dépôt des vœux sur Parcoursup\* et de votre candidature via notre site web [www.intelligence-apprentie.fr](http://www.intelligence-apprentie.fr)
- Étude de votre projet professionnel et entretien individuel
- Accompagnement et coaching à la recherche d'entreprise par notre équipe
- Intégration à l'iA\*\*

*\*L'inscription hors Parcoursup est également possible en candidatant directement depuis notre site web*

*\*\*Sous réserve de la signature d'un contrat en alternance*



### DEVENEZ...

- CONSEILLER(ÈRE) DE VENTE
  - CHEF(FE) DE RAYON
  - MANAGER D'ÉQUIPE
- RESPONSABLE UNIVERS MARCHAND
- RESPONSABLE D'UNITÉ COMMERCIALE

## - Vous avez le profil ?

+ d'infos sur notre site Internet  
[intelligence-apprentie.fr](http://intelligence-apprentie.fr)



## - Suivez une formation

- Développement de la relation client et vente/conseil
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale
- Entrepreneuriat et marketing digital
- Culture générale et expression
- Culture économique, juridique et managériale
- Langue vivante Anglais



**IA Digital** : Entraînez-vous et apprenez différemment grâce à des modules digitalisés avec l'accompagnement du formateur à distance.

## - Développez vos compétences

- > **Vendre** des produits et/ou services
- > **Élargir et dynamiser** l'offre sur l'espace commercial
- > **Élaborer, piloter et budgétiser** des actions commerciales
- > **Organiser, planifier et suivre** l'activité commerciale
- > **Développer et fidéliser** la clientèle
- > **Recruter, gérer et manager** une équipe
- > **Évaluer et analyser** les performances de l'équipe et des actions commerciales
- > **Concevoir** le business plan d'une création ou acquisition d'unité commerciale



### Modalités d'évaluation :

Examen final écrit et contrôle en cours de formation

v3-16/04/2026

Formation accessible aux personnes en situation de handicap.