

Vous souhaitez prendre un nouveau départ et donner du souffle à votre carrière ?

Vous souhaitez valider une certification professionnelle en 1 an pour renforcer vos pratiques de vente et booster votre carrière ?

Rejoignez une équipe commerciale et apprenez ou renforcez vos compétences dans les domaines de la prospection, de la négociation et de la fidélisation clients.



#### LIEUX DE FORMATION

iA Sup' Campus (Nantes)



#### RYTHME

- 1 semaine en formation à l'iA
- 3 semaines en entreprise



#### DURÉE & TARIF

- 1 an en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation
- Modularisation possible pour les publics salariés

*Formation gratuite + Frais annexes à la pédagogie : 55€*



#### PRÉREQUIS

- Justifier d'un BAC validé ou équivalent (*niveau 4*) et obligatoirement de 6 mois d'expérience (*hors stage ou alternance*)
- ou justifier d'un BAC validé ou équivalent (*niveau 4*) et d'une année d'étude post-bac
- ou justifier de 3 ans d'expérience professionnelle



#### CERTIFICATION PRÉPARÉE

Certification professionnelle reconnue par l'Etat « Attaché commercial » de niveau 5 enregistrée au RNCP dont l'organisme certificateur est Negoventis - CCI France »



#### MODALITÉS D'INSCRIPTION

- Dépôt 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\*

\*Sous réserve de la signature d'un contrat en alternance et de satisfaire aux prérequis de la formation



#### DEVENEZ...

- ATTACHÉ(E) COMMERCIAL(E)
- CONSEILLER(E) COMMERCIAL(E)
  - CHARGÉ(E) DE CLIENTÈLE
  - CONSEILLER(E) FINANCIER EN BANQUE ASSURANCE

## - Vous avez le profil ?

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



## - Suivez une formation

- Préparer, organiser et mettre en oeuvre ses actions commerciales
- Négocier et réaliser les ventes de produits et services de son entreprise
- Gérer la relation client et effectuer le reporting de son activité commerciale
- Réaliser une mission opérationnelle en entreprise avec des objectifs chiffrés et mesurables

**Modalités d'évaluation :** Constitution de dossiers, issus de l'entreprise : plan de prospection, entretien de négociation & le suivi après-vente, gestion de portefeuille, l'analyse de la performance commerciale & la réalisation d'une veille sur le secteur d'activité

## - Développez vos compétences

- > **Prospecter et développer** son portefeuille
- > **Négocier, vendre et entretenir** la relation client
- > **Proposer** des mesures d'amélioration de l'efficacité commerciale

