

Rejoignez un point de vente, participez à son animation, son développement commercial et perfectionnez votre aisance relationnelle auprès de la clientèle.

#### LIEUX DE FORMATION

- Nantes
- Saint-Nazaire
- Savenay
- Pornic
- Les Sables d'Olonne

#### RYTHME

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

#### DURÉE & TARIF

2 ou 3 ans en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.  
Formation gratuite + Frais annexes à la pédagogie : 55€

#### PRÉREQUIS

- Seconde : après la 3<sup>e</sup>
- Première : après la 2<sup>nde</sup> ou un CAP

#### POURSUITE D'ÉTUDES

- BTS Management Commercial Opérationnel à l'iA
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client à l'iA

#### DIPLOÔME ACQUIS

Diplôme de niveau 4 (BAC) reconnu par l'Etat et inscrit au RNCP

#### 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 à la recherche d'entreprise par nos équipes
- Intégration à l'iA\*



#### DEVENEZ...

- VENDEUR(EUSE) / CONSEILLER(E)
  - RESPONSABLE ADJOINT(E) DE MAGASIN
  - CHEF(FE) DE RAYON

# - Vous avez le profil ?

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



## - Suivez une formation

- **Vente, animation et gestion du point de vente**  
(conseil et vente, suivi des ventes, fidélisation et développement de la relation client, animation et gestion de l'espace commercial)
- **Prévention Santé Environnement**
- Français, histoire-géographie & enseignement moral et civique
- Mathématiques
- Éducation physique et sportive
- Éducation artistique
- Droit et économie
- Anglais et Espagnol

**Modalités d'évaluation :** contrôle en cours de formation et évaluations finales

## - Développez vos compétences

- > **Conseiller** la clientèle et la **fidéliser**
- > **Vendre** des produits ou services dans un cadre omnicanal (*vente en magasin, click and collect*)
- > **Approvisionner et gérer** le point de vente (*stock, mise en rayon, facing...*)
- > **Animer** la surface de vente avec des actions commerciales
- > **Intervenir** dans la gestion commerciale (*facturation, suivi des ventes et des commandes, relances clients, tableaux de bord...*)
- > **Maîtriser** les outils numériques au service de la vente (*logiciels métier, réseaux sociaux...*)



v2 20-01-2026

Formation accessible aux personnes en situation de handicap.