

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^e
- Première : après la 2^{nde} ou un CAP

POURSUITE D'ÉTUDES

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

DIPLOME ACQUIS

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

MODALITÉS D'INSCRIPTION

- Dépôt de votre candidature via notre site web 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



- 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 20-01-2025

 Formation accessible aux personnes en situation de handicap.