

Au sein d'une grande enseigne, d'un commerce indépendant ou franchisé, définissez la stratégie omnicanale du point de vente. Développez sa performance économique et commerciale en collaboration avec votre équipe et supervisez l'exploitation.



LIEU DE FORMATION

Nantes



RYTHME

- 1 semaine en formation à l'iA
selon la saisonnalité commerciale
- 3 semaines en entreprise



DURÉE & TARIF

- 1 an en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation
 - Modularisation possible pour les publics salariés
- Formation gratuite et sans frais d'inscription*



PRÉREQUIS

- Justifier d'un diplôme de niveau 5 (BAC +2) validé dans le secteur
- ou justifier d'un diplôme de niveau 5 (BAC +2) validé hors secteur et d'une expérience professionnelle de 6 mois dans le secteur
- ou justifier de 3 années d'expérience professionnelle dans le secteur



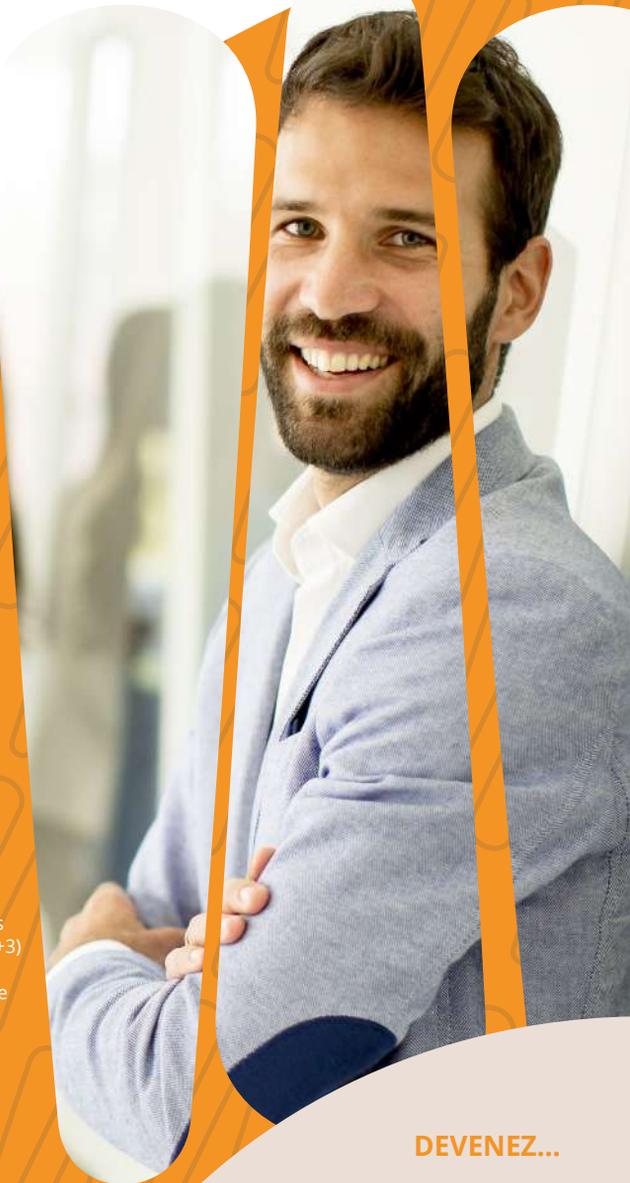
DIPLOME ACQUIS

Certification professionnelle reconnue par l'État « Responsable de Commerces et de la Distribution » de niveau 6 (Bac +3) 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
- Validation du dossier sur le plan académique
- Étude de votre projet professionnel et entretien individuel
- Accompagnement et coaching à la recherche d'entreprise par notre équipe
- Intégration à l'iA*



DEVENEZ...

- RESPONSABLE DE RAYON / RESPONSABLE D'UNIVERS
- RESPONSABLE DE MAGASIN
 - MANAGER DES VENTES
- DIRECTEUR(TRICE) DE MAGASIN

- Vous avez le profil ?

+ d'infos sur notre site Internet
intelligence-apprentie.fr



- Suivez une formation

- Développer la performance commerciale d'une unité de vente
- Piloter une unité de vente sur les plans administratif, logistique et financier
- Manager les équipes de l'unité de vente dans un contexte de vente multicanale

Modalités d'évaluation : Évaluation par bloc de compétences et soutenance finale

- Développez vos compétences

- > **Garantir** des résultats d'un rayon, d'un univers, d'une boutique
- > **Manager** une équipe de taille variable
- > **Développer** des actions commerciales afin de contribuer au développement de l'enseigne



v2 28-08-2025

Formation accessible aux personnes en situation de handicap.