

Intégrer 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€

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

DIPLOÔME PRÉPARÉ

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

MODALITÉS D'INSCRIPTION

- Dépôt des voeux sur Parcoursup* et de votre candidature via notre site web 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 UNIVERSEL MARCHAND
- RESPONSABLE D'UNITÉ COMMERCIALE

- Vous avez le profil ?

+ d'infos sur notre site Internet
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

v2 30/01/2026

Formation accessible aux personnes en situation de handicap.