

Intégrez 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



### DIPLÔME PRÉPARÉ

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

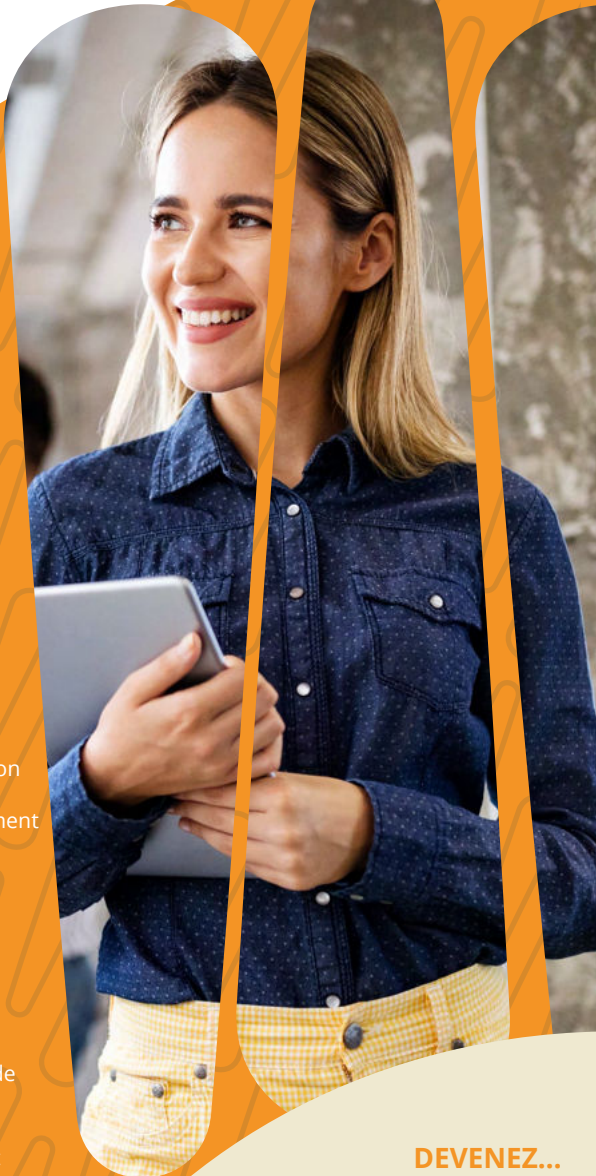


### MODALITÉS D'INSCRIPTION

- Dépôt des vœux sur Parcoursup\* et 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\*\*

\*L'inscription hors Parcoursup est également possible en candidatant directement depuis notre site web

\*\*Sous réserve de la signature d'un contrat en alternance

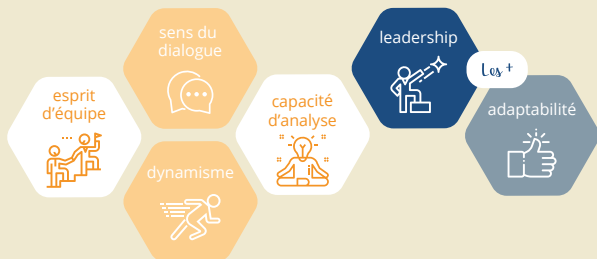


### DEVENEZ...

- CONSEILLER(ÈRE) DE VENTE
- CHEF(FE) DE RAYON
- MANAGER D'ÉQUIPE
- RESPONSABLE UNIVERS 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 **budgetiser** 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.