

Faites de votre capacité relationnelle  
un réel atout !

Au sein d'une équipe commerciale,  
vous apprenez à maîtriser la négociation  
et à développer les ventes de biens  
et de services dans un  
environnement digitalisé.



#### LIEUX DE FORMATION

- Nantes
- Saint-Nazaire
- La Roche-sur-Yon
- Les Sables d'Olonne



#### RYTHME

2 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 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...

- NÉGOCIATEUR(RICE)  
• COMMERCIAL(E)
- CONSEILLER(ÈRE) CLIENTS À DISTANCE  
• CHARGÉ(E) DE CLIENTÈLE
- ANIMATEUR(TRICE) DE RÉSEAUX

## - Vous avez le profil ?

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



## - Suivez une formation

- Relation client et négociation vente
- Relation client à distance et digitalisation
- Relation client et animation de réseaux
- Ateliers de professionnalisation
- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère : Anglais
- Culture économique, juridique et managériale



**IA Digital :** Entraînez-vous et apprenez différemment grâce à des modules digitalisés avec l'accompagnement du formateur à distance.

## - Développez vos compétences

- > **Prospecter** la clientèle, **négocier** et **accompagner** la relation client
- > **Maîtriser**, **animer** et **développer** la relation client omnicanale
- > **Piloter** un réseau de partenaires
- > **Développer** vos soft skills
- > **Planter** et **promouvoir** l'offre commerciale chez les distributeurs
- > **Créer** et **animer** un réseau de vente directe

### Modalités d'évaluation :

évaluations finales  
et contrôle en  
cours de  
formation

v3 20-01-2026

Formation accessible aux personnes en situation de handicap.

