

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'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...**

- 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
- > **Implanter 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.