

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 et sans frais d'inscription



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
- 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 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

v1 25-01-2024

Formation accessible aux personnes en situation de handicap.



Un cfa partenaire



CAMPUS DE NANTES
3, bd Bâtonnier Cholet
44100 Nantes

CAMPUS DE SAINT-NAZAIRE
bd de l'Université
44600 Saint-Nazaire

CAMPUS DE SAVENAY
2, rue des Frères
44260 Savenay

CAMPUS DE PORNIC - WIP
2, rue Georges Charpak
44210 Pornic

☎ 02 72 56 84 00
✉ contact@ia-formation.fr

CAMPUS DE LA ROCHE-SUR-YON
28, bd d'Angleterre
85000 La Roche-sur-Yon

CAMPUS DES SABLES D'OLONNE
7, rue de la Violette,
85340 Les Sables d'Olonne