

Devenez technico-commercial !

Au sein d'une équipe commerciale, vous apprenez à maîtriser la négociation et à développer les ventes de biens et de services industriels. Votre compétence technique est un atout.



LIEU DE FORMATION

Nantes



RYTHME

- 1 semaine en formation à l'iA
- 1 semaine en entreprise



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
- Bénéficier de connaissances ou d'appétences pour les domaines scientifiques, techniques, technologiques, en électronique...



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
- 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...

- TECHNICO-COMMERCIAL(E)
- INGÉNIEUR(E) COMMERCIAL
- CONSEILLER(E) TECHNICO-COMMERCIAL
- CHARGÉ(E) DE CLIENTÈLE/D'AFFAIRES
- RESPONSABLE COMMERCIAL(E)
GRANDS COMPTES

- Vous avez le profil ?

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



- Suivez une formation

- Développement de clientèle et de la relation client
- Management de l'activité technico-commerciale
- Conception et commercialisation de solutions technico-commerciales
- Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale
- 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

- > **Manager** l'activité technico-commerciale
- > **Étudier, proposer** et **négoier** une solution technique adaptée aux besoins du client
- > **Développer** et **fidéliser** un portefeuille client
- > **Mettre en œuvre** l'expertise technico-commerciale

Modalités d'évaluation :

évaluations finales et contrôle en cours de formation



v1 25-01-2024

♿ Formation accessible aux personnes en situation de handicap.