

Rejoignez un point de vente, participez à son animation, son développement commercial et perfectionnez votre aisance relationnelle auprès de la clientèle.



#### LIEUX DE FORMATION

- Nantes
- Saint-Nazaire
- Savenay
- Pornic
- Les Sables d'Olonne



#### RYTHME

3 rythmes au choix  
*Nous contacter pour plus d'infos*



#### DURÉE & TARIF

2 ou 3 ans en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.  
Formation gratuite + Frais annexes à la pédagogie : 55€ par an



#### PRÉREQUIS

- Seconde : après la 3<sup>e</sup>
- Première : après la 2<sup>nd</sup>e ou un CAP



#### POURSUITE D'ÉTUDES

- BTS Management Commercial Opérationnel à l'IA
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client à l'IA



#### DIPLÔME ACQUIS

Diplôme de niveau 4 (BAC) reconnu par l'État et inscrit au RNCP



#### MODALITÉS D'INSCRIPTION

- Dépôt 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 à la recherche d'entreprise par nos équipes
- Intégration à l'IA\*



#### DEVENEZ...

- VENDEUR(EUSE) / CONSEILLER(E)
- RESPONSABLE ADJOINT(E) DE MAGASIN
- CHEF(FE) DE RAYON

## - Vous avez le profil ?

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



## - Suivez une formation

- **Vente, animation et gestion du point de vente**  
*(conseil et vente, suivi des ventes, fidélisation et développement de la relation client, animation et gestion de l'espace commercial)*
- **Prévention Santé Environnement**
- Français, histoire-géographie & enseignement moral et civique
- Mathématiques
- Éducation physique et sportive
- Éducation artistique
- Droit et économie
- Anglais et Espagnol

**Modalités d'évaluation :** contrôle en cours de formation et évaluations finales

## - Développez vos compétences

- > **Conseiller** la clientèle et la **fidéliser**
- > **Vendre** des produits ou services dans un cadre omnicanal  
*(vente en magasin, click and collect)*
- > **Approvisionner et gérer** le point de vente *(stock, mise en rayon, facing...)*
- > **Animer** la surface de vente avec des actions commerciales
- > **Intervenir** dans la gestion commerciale *(facturation, suivi des ventes et des commandes, relances clients, tableaux de bord...)*
- > **Maîtriser** les outils numériques au service de la vente  
*(logiciels métier, réseaux sociaux...)*



v3-16/04/2026

Formation accessible aux personnes en situation de handicap.