

Au sein d'une Direction commerciale, vous avez la responsabilité de développer le chiffre d'affaires de votre entreprise auprès d'une cible de grands comptes ou au niveau d'une zone géographique. Formé(e) à la négociation complexe, vous mettez en place une stratégie de prospection. Vous définissez, suivez et pilotez votre plan d'actions commerciales.



LIEUX DE FORMATION

- iA Sup' Campus (Nantes)
- La Roche-sur-Yon



RYTHME

- 1 semaine à l'iA
- 3 semaines en entreprise



DURÉE & TARIF

- 1 an en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation
- Modularisation possible pour les publics salariés

Formation gratuite + Frais annexes à la pédagogie : 55€ par an



PRÉREQUIS

- Justifier d'un diplôme ou d'une certification professionnelle de niveau 5 (BAC+2) validé ou équivalent.
- ou justifier de 3 années d'expérience professionnelle.



CERTIFICATION PRÉPARÉE

Certification professionnelle reconnue par l'État « Responsable de développement commercial » de niveau 6 enregistrée au RNCP dont l'organisme certificateur est Negoventis - CCI France



MODALITÉS D'INSCRIPTION

- Dépôt de votre candidature via notre site web www.intelligence-apprentie.fr
- Validation du dossier sur le plan académique
- Étude de votre projet professionnel et entretien individuel
- Accompagnement et coaching à la recherche d'entreprise par notre équipe
- Intégration à l'iA*



DEVENEZ...

- RESPONSABLE COMMERCIAL(E)
- DÉVELOPPEUR COMMERCIAL(E)
- RESPONSABLE DE SECTEUR

- Vous avez le profil ?

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



- Suivez une formation

- Gérer et assurer le développement commercial
- Prospecter, analyser les besoins et négocier une offre
- Manager une action commerciale en mode projet
- Piloter un projet de développement commercial et une équipe projet

Modalités d'évaluation : La certification professionnelle est réputée acquise par l'obtention des 4 blocs de compétences qui la composent
Etudes de cas, productions écrites et orales, mises en situation professionnelles

- Développez vos compétences

- > **Élaborer** un plan opérationnel de développement commercial omnicanal
- > **Déployer** la stratégie de prospection commerciale
- > **Construire et négocier** une offre commerciale
- > **Piloter** l'activité et les équipes commerciales en mode projet



v3-16/04/2026

Formation accessible aux personnes en situation de handicap.