

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 et sans frais d'inscription*



### 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'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](http://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



v2 15-01-2025

Formation accessible aux personnes en situation de handicap.



**CAMPUS DE NANTES**  
3, bd Bâtonnier Cholet  
44100 Nantes

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

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

Un cfa partenaire



**CHAMBRE DE COMMERCE  
ET D'INDUSTRIE**

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



02 72 56 84 00



contact@ia-formation.fr