

# MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

  
DIPLOME  
BAC +2  
BTS

**SUF**  
STAND UP Formation

RNCP 38362 | CODE DIPLOME : 32031213

Version 2 - Mise à jour le 19/01/2026

Toutes nos statistiques par Titre Professionnel et par centre sont disponibles sur demande auprès du secrétariat



**SUR 24 MOIS  
SOIT 1 430 HEURES**



**ST DENIS**

**CAMPUS  
SUF**

2 jours de formation par semaine (16 heures)  
4 semaines 100% en entreprise en décembre  
2 semaines 100% en entreprise en août  
1 semaine en examen incluant : épreuve technique et entretien final

## PRÉ REQUIS

- Etre titulaire d'un BAC
- Maîtrise du français écrit et oral

## COÛT DE LA FORMATION

- 0€ de frais de scolarité
- Formation rémunérée selon la grille de salaire d'apprentissage en vigueur.

## MÉTIERS VISÉS

- Chargé.e de Clientèle
- Manager Adjoint
- Merchandiseur / E-commerce
- Second de Rayon

## PLANNING



Se rapprocher des centres pour connaître les dates de rentrées !

**SUF présent sur PARCOURSUP**

## POURSUITE D'ÉTUDES



- Possibilité de continuer les études vers une **LICENCE ou BACHELOR REM/RDA/CDUI**
- Pas d'équivalence pour ce titre

## PÉDAGOGIE

- Présentiel sur site
- Distanciel synchrone/asynchrone (ponctuel)
- Outils et supports numériques favorisés
- Pédagogie différenciée
- Méthodes actives
- Travaux de groupe et individuels

**INSCRIPTION  
EN LIGNE**



secretariat@formation-suf.com

0262 715 700

974.formation-suf.com

Avec SUF : Avancer ensemble, réussir ensemble !



# MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

  
DIPLOME  
BAC +2  
BTS

**SUF**  
STAND UP Formation

RNCP 38362 | CODE DIPLOME : 32031213

Version 2 - Mise à jour le 19/01/2026

Toutes nos statistiques par Titre Professionnel et par centre sont disponibles sur demande auprès du secrétariat



## MODALITÉS DE SUIVI

Feuille d'émargement  
Évaluation des acquis des stagiaires en cours de la formation  
Analyse des informations obtenues  
Remise d'un diplôme de fin de formation



## MODALITÉS D'EXAMEN

Epreuve écrite et orale en fin de formation  
devant un jury habilité par l'Education Nationale

## PROGRAMME

À l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :

### Enseignement Général

- Culture générale et expression
- Langue étrangère
- Culture économique, juridique et managériale

### Enseignement Professionnel

- Développer la relation client et vente conseil
  - Assurer la veille informationnelle
  - Réaliser des études commerciales
  - Vendre et entretenir la relation client
  -
- Animer et dynamiser une offre commerciale
  - Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services
  - Organiser l'espace commercial
  - Développer les performances de l'espace commercial

- Concevoir et mettre en place la communication commerciale
- Évaluer l'action commerciale

- Gérer les opérations courantes
  - Prévoir et budgétiser l'activité
  - Analyser les performances
- Manager une équipe commerciale
  - Organiser le travail de l'équipe commerciale
  - Recruter des collaborateurs
  - Animer l'équipe commerciale
  - Évaluer les performances de l'équipe

## ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

**L'équipe Stand Up Formation s'engage à mettre à votre disposition des formateurs.trices ayant des compétences reconnues dans leurs domaines d'interventions.**



Cette formation dispensée est accessible aux personnes en situation de handicap.

Lors de l'inscription à nos formations, nous étudions avec le candidat en situation de handicap et à travers un questionnaire les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser son apprentissage.



**Référent Pédagogique :**

johan@formation-suf.com



**Référent Handicap :**

dirco@formation-suf.com



**INSCRIPTION  
EN LIGNE**



secretariat@formation-suf.com

0262 715 700

974.formation-suf.com

Avec SUF : Avancer ensemble, réussir ensemble !

