



# MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

R N C P 3 8 3 6 2 | CODE DIPLÔME : 3 2 0 3 1 2 1 3

SUF  
STAND UP Formation

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**

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

ST DENIS

CAMPUS  
SUF

## **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 OPÉRATIONNEL

R N C P 3 8 3 6 2 | CODE DIPLÔME : 3 2 0 3 1 2 1 3

SUF  
STAND UP Formation

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 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](mailto:johan@formation-suf.com)

Référent Handicap :  
[dirco@formation-suf.com](mailto:dirco@formation-suf.com)



INSCRIPTION  
EN LIGNE



[secretariat@formation-suf.com](mailto:secretariat@formation-suf.com)

0262 715 700

[974.formation-suf.com](http://974.formation-suf.com)

Avec SUF : Avancer ensemble, réussir ensemble !

