

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

RNCP38362 | CODE DIPLÔME : 32031213



**SUR 24 MOIS
SOIT 1 430 HEURES**

Réparties prévisionnellement comme suit :

- 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



DATES

Prochaine rentrée :
25 août 2025



ST DENIS

**CAMPUS
SUF**



METIERS VISÉS

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

PRE - REQUIS

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

COUTS

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

PEDAGOGIE

- ▶ Présentiel sur site
- ▶ Possibilité ponctuellement de faire du distanciel synchrone et asynchrone
- ▶ Outils et supports numériques favorisés
- ▶ Pédagogie différenciée
- ▶ Méthodes actives
- ▶ Travaux de groupe et individuels



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



POURSUITE D'ÉTUDES

Possibilité de continuer les études vers une Licence ou Bachelor - Pas d'équivalence pour ce titre.



EQUIPE 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.



OBJECTIFS

À l'issue de cette formation vous serez 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



INSCRIPTION
EN LIGNE



Référent Pédagogique et handicap

Johan LYSANDRE

johan@formation-suf.com