

## IDENTIFICATION DE LA CERTIFICATION

### CODE RNCP

[RNCP38362](#)

### DATE DE PUBLICATION AU RNCP

01/01/2024

### MISE EN ŒUVRE PAR

GIP-FCIP Guyane — CFA EN

### CERTIFICATEUR

MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR ET DE LA RECHERCHE

### DATE D'ÉCHÉANCE

31/12/2028

### TYPE D'ACTION

Apprentissage / Formation continue

## PUBLIC & CONDITIONS D'ACCÈS

### PUBLIC VISÉ

- ◆ Titulaire d'un Bac Sciences et Technologies du Management et de la Gestion (STMG)
- ◆ Titulaire d'un bac pro Métiers du commerce et de la vente
- ◆ Titulaire d'un bac général
- ◆ Salarié-e
- ◆ Demandeur-euse d'emploi

### MODALITÉS D'ACCÈS

Dossier de candidature ◆ Test de sélection ◆ Entretien

### ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

- OUI** ◆ Un référent handicap qualifié organisera avec vous votre parcours. Il pourra vous accompagner pour étudier votre situation et mobiliser les aides adaptées.
- ◆ **Nature du Handicap** : Tous types de handicaps compatibles avec les exigences du métier.
  - ◆ Contactez-nous par mail : [gipfcip.handicap@ac-guyane.fr](mailto:gipfcip.handicap@ac-guyane.fr)

### PRÉREQUIS

- ◆ Avoir de l'intérêt pour les échanges commerciaux, la relation client et le management en entreprise
- ◆ Aimer la relation et la communication avec les clients
- ◆ Savoir s'organiser dans son travail et être autonome
- ◆ Être à l'aise pour travailler en équipe

### DÉLAIS D'ACCÈS

En fonction du profil, possibilité d'accès en cours de formation

- ◆ Sous réserve de places vacantes et après validation du protocole d'entrée (dossier de candidature, test de sélection, entretien), l'admission en formation est possible dès signature du contrat/de la convention
- ◆ Possibilité d'accès sans employeur par la voie de l'apprentissage selon la réglementation
- ◆ Date prévisionnelle de démarrage : **septembre 2026**

## PROGRAMME DE LA FORMATION

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, l'apprenant-e sera capable de : ◆ Développer l'activité commerciale ◆ Manager une équipe opérationnelle ◆ Gérer la relation client et la fidélisation ◆ Piloter une unité commerciale ◆ Optimiser les performances commerciales

### CONTENUS DE LA FORMATION - BLOCS DE COMPÉTENCES AVEC POSSIBILITÉ DE VALIDATION PARTIELLE OU TOTALE

- ◆ RNCP38362BC01 - Développement de la relation client et vente conseil
- ◆ RNCP38362BC02 - Animation, dynamisation de l'offre commerciale
- ◆ RNCP38362BC03 - Gestion opérationnelle
- ◆ RNCP38362BC04 - Management de l'équipe commerciale

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- ◆ Présentiel
- ◆ Alternance en entreprise

### LIEU DE RÉALISATION

- ◆ [Lycée Polyvalent Élie CASTOR](#)

### DURÉE DE LA FORMATION

- ◆ Durée du parcours (en mois ou en année) : **2 ans**
- ◆ Durée en centre (en heures) : **1 350 heures**
- ◆ Durée en entreprise (en heures) : **1 680 heures**
- ◆ Durée Accompagnement : **12 heures**

### RYTHME DE L'ALTERNANCE

- ◆ **En centre** : suivant calendrier scolaire ou suivant un calendrier spécifique selon le projet.
- ◆ **En entreprise** : Périodes de congés scolaires et Périodes de Formation en Milieu Professionnel (PFMP) ou suivant un calendrier spécifique selon le projet.

## FINANCEMENT & TARIFS

### FINANCEMENTS & COFINANCEMENTS POSSIBLES

#### ◆ FINANCEMENTS :

**Apprentissage\*** : Financement des Opérateurs de Compétences (OPCO) pour les publics éligibles à l'apprentissage : être âgé-e de 16 à 29 ans révolus (30 ans moins 1 jour). \*Publics spécifiques : plus de 29 ans (Reconnaissance en Qualité de Travailleur Handicapé (RQTH), sportif-ve de haut niveau, contrats d'apprentissage successifs...). Nous consulter pour les conditions de dérogation.

**Formation continue** : autres publics selon profil et/ou réglementation : Contrat de professionnalisation OPCO · Compte Personnel de Formation (CPF) · Projet de Transition Professionnelle (PTP) · Aide Individualisée à la Formation (AIF) · Plan de Développement des Compétences (PDC) · Financement individuel

◆ **COFINANCEMENTS** : possibles en fonction de votre statut. Veuillez nous consulter.

### TARIFS

- ◆ **Apprentissage** : application des niveaux de prise en charge définis par France compétences.
- ◆ **Prix hors PEC** : 15 €/heure

## MÉTHODES & MODALITÉS D'ÉVALUATION

### MÉTHODES MOBILISÉES

- ◆ Cours théoriques
- ◆ Études de cas
- ◆ Travaux dirigés
- ◆ Mises en situation professionnelles

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

- ◆ Contrôle en Cours de Formation (CCF)
- ◆ Épreuves finales pratiques et théoriques
- ◆ Évaluations en entreprise
- ◆ Selon le règlement d'examen

## ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE & MOYENS MATÉRIELS

### ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

Enseignants / formateurs de l'Éducation Nationale et professionnels du domaine d'enseignement

### MOYENS MATÉRIELS

Locaux et plateaux techniques de l'établissement d'accueil présentés en début de formation

## DÉBOUCHÉS & SUITES DE PARCOURS

### DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

**Dès l'obtention du BTS :** ◆ Conseiller de vente et de services  
◆ Vendeur/conseil ◆ Vendeur/conseiller e-commerce ◆ Chargé de clientèle  
◆ Chargé du service client ◆ Marchandiseur ◆ Manager adjoint  
◆ Second de rayon ◆ Manager d'une unité commerciale de proximité.

**Avec expérience :** ◆ Chef des Ventes ◆ Chef de Rayon ◆ Responsable e-commerce  
◆ Responsable de drive ◆ Responsable adjoint ◆ Manager de caisses  
◆ Manager de rayon(s) ◆ Manager de la relation client ◆ Responsable de secteur, de département  
◆ Manager d'une unité commerciale.

### POURSUITES D'ÉTUDES & PASSERELLES\*

- ◆ Licence professionnelle (commerce, marketing, management)
- ◆ Bachelor commerce / management

\*pour plus d'informations consulter la fiche ONISEP :  
<https://www.onisep.fr/ressources/univers-formation/formations/post-bac/bts-management-commercial-operationnel>

## INDICATEURS DE RÉSULTATS (ANNÉE N-1)

**100 %**

Taux de réussite

**-- %**

Taux de satisfaction

**0 %**

Taux d'abandon

**34 %**

Taux d'insertion à 6 mois\*

Source : enquête interne / Mixité : 5 apprenants — Données arrêtées au 31/12/2025 — \* Données ONISEP issues du dispositif Inserjeunes 2024

## CONTACTS, INFORMATIONS & PRÉINSCRIPTION

### RESPONSABLE DE LA FORMATION

**Adrien NKUNKU-LUSALA**

☎ 0594 20 06 25 | 0694 29 63 10

✉ [adrien.nkunku-lusala@ac-guyane.fr](mailto:adrien.nkunku-lusala@ac-guyane.fr)

✉ [cfa.en@ac-guyane.fr](mailto:cfa.en@ac-guyane.fr)

### RÉFÉRENT-E HANDICAP (PSH)

**Ketsia CLAUDE**

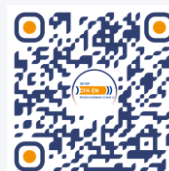
☎ 0594 27 20 82 | 0694 12 00 28

✉ [gipfcip.handicap@ac-guyane.fr](mailto:gipfcip.handicap@ac-guyane.fr)

### FORMULAIRES DE CONTACT



### PRÉINSCRIPTION



### CATALOGUE DE FORMATIONS



### CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE



Mis à jour le : 15/06/2026



**GROUPEMENT D'INTÉRÊT PUBLIC**

**FORMATION CONTINUE  
INSERTION PROFESSIONNELLE**