

RNCP : 35233 - Enregistrement : 16-02-2021 - Échéance : 16-02-2026 - Certificateur : Ministère du travail du plein emploi et de l'insertion
Dates : sessions ouvertes par trimestre calendaire

Délais et modalités d'accès : Inscription au centre possible jusqu'à 1 mois avant le début de la formation et 3 mois après le début de la formation

Profil des candidats : Toute personne souhaitant contribuer à la satisfaction et à la fidélisation du client en participant à l'attractivité de l'espace de vente, à la gestion des approvisionnements et au développement du chiffre d'affaires.

Voies d'accès : Formation continue, apprentissage Modalités d'inscription : Entretien individuel + CV Modalité de réalisation : Présentiel



Nous pouvons accueillir lors de nos formations les personnes en situation de handicap apte à suivre nos formations. Notre référent handicap est disponible à l'adresse mail : pedagogie@successformation.re

Prérequis :

- Pas de pré-requis

Moyens pédagogiques et techniques : Utilisation d'outils bureautiques et supports pédagogiques actualisés.

Durée en centre : 504 Heures

Méthodes pédagogiques : Mises en situation, études de cas, jeux de rôle, ateliers individualisés

Objectifs pédagogiques :

- Développer l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnical
- Animer l'équipe d'une unité marchande



PROGRAMME

Développer l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal

AT1

- Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande
- Réaliser le merchandising
- Participer au développement des ventes en prenant en compte le parcours d'achat du client
- Analyser les objectifs commerciaux, les indicateurs de performances de l'unité marchande et proposer des ajustements à sa hiérarchie

AT2

Animer l'équipe d'une unité marchande

- Contribuer au recrutement et à l'intégration de nouveaux membres de l'équipe
- Coordonner l'activité de l'équipe de l'unité marchande et ajuster la planification horaire
- Mobiliser les membres de l'équipe au quotidien

Évaluations

Modalités d'évaluation et de validation des acquis :

- Positionnement d'entrée (entretien).
- Contrôles continus (questionnaires, études de cas, simulations).
- Évaluation par le tuteur
- Évaluations en cours de formation
- Examen final : 05H40
 - Mise en situation professionnelle : 03H15
 - Entretien technique : 01H25
 - Questionnement à partir de production : 0H30
 - Entretien final : 0H30

Description de la certification délivrée : Titre reconnu par l'État, inscrit au RNCP

Conditions d'obtention de la certification : Validation de la session d'examen du titre professionnel visé. (Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences)

Type de sanction : Titre professionnel Négociateur technico-commercial

Accessibilité VAE : Demande de recevabilité auprès de la DEETS Réunion. Transmission de la recevabilité après de nos services 1 mois minimum avant la date d'examen.

Équivalence : Bac pro assistance à la gestion des organisations et de leurs activités

Passerelles : TP Conseiller de vente

Débouchés possibles : assistant responsable de magasin / assistant de magasin / adjoint de rayon / second de rayon / adjoint responsable de magasin / adjoint de magasin / responsable adjoint / adjoint responsable

- Taux d'insertion global à 6 mois (en %) : 65 %
- Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois (en %) : 48 %
- Taux d'insertion dans le métier visé à 2 ans (en %) : 52 %

Suite de parcours possible : TP Manager d'unité marchande



Dans le cadre d'un contrat en alternance, le financement est pris en charge par les opérateurs de compétences selon la tarification en vigueur instaurée par France Compétence. Autres cas, nous contacter.



RNCP : 38676 - Enregistrement : 03-03-2024- Échéance : 03-03-2026 - Certificateur : Ministère du travail du plein emploi et de l'insertion

Dates : sessions ouvertes par trimestre calendaire

Délais et modalités d'accès : Inscription au centre possible jusqu'à 1 mois avant le début de la formation et 3 mois après le début de la formation

Profil des candidats : Personnes souhaitant développer une offre produits attractive, gérer les stocks et manager une équipe

Voies d'accès : Formation continue, apprentissage Modalités d'inscription : Entretien individuel Modalité de réalisation : Présentiel



Nous pouvons accueillir lors de nos formations les personnes en situation de handicap apte à suivre nos formations. Notre référent handicap est disponible à l'adresse mail : pedagogie@successformation.re

Prérequis :

- Pas de pré-requis mais diplôme de niveau 4 souhaité (Baccalauréat ou équivalent)

Durée en centre : 704 Heures

Objectifs pédagogiques :

- Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal
- Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande
- Manager l'équipe de l'unit" marchande

Moyens pédagogiques et techniques : Utilisation d'outils bureautiques et supports pédagogiques actualisés.

Méthodes pédagogiques : Mises en situation, études de cas, jeux de rôle, ateliers individualisés



PROGRAMME

AT1

Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal

- Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande
- Piloter l'offre produits de l'unité marchande
- Réaliser le merchandising de l'unité marchande
- Développer les ventes de services et de produits de l'unité marchande en prenant en compte le parcours d'achat omnicanal

AT2

Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande

- Établir les prévisions économiques et financières de l'unité marchande
- Analyser les résultats économiques, financiers et bâtir les plans d'actions pour atteindre les objectifs de l'unité marchande

AT3

Manager l'équipe de l'unité marchande

- Recruter et intégrer un collaborateur de l'unité marchande
- Planifier et coordonner l'activité de l'équipe de l'unité marchande
- Accompagner la performance individuelle
- Animer l'équipe de l'unité marchande
- Conduire et animer un projet de l'unité marchande

Évaluations

Modalités d'évaluation et de validation des acquis :

- Positionnement d'entrée (entretien).
- Contrôles continus (questionnaires, études de cas, simulations).
- Évaluation par le tuteur
- Évaluations en cours de formation
- Examen final : 06H45
 - Mise en situation professionnelle : 04H30
 - Entretien technique : 01H45
 - Entretien final : 0H15

Description de la certification délivrée : Titre reconnu par l'État, inscrit au RNCP

Conditions d'obtention de la certification : Validation de la session d'examen du titre professionnel visé. (Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences)

Type de sanction : Titre professionnel Manager d'unité marchande

Accessibilité VAE : Demande de recevabilité auprès de la DEETS Réunion. Transmission de la recevabilité après de nos services 1 mois minimum avant la date d'examen.

Équivalence : BTS MCO

Passerelles : Consulter le site de [France Compétences](http://FranceCompétences)

Débouchés possibles : manager de rayon / manager d'espace commercial / manager de surface de vente / manager d'univers commercial / manager de rayon fabrication alimentaire / frais

- Taux d'insertion global à 6 mois (en %) : 78 %
- Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois (en %) : 68 %
- Taux d'insertion dans le métier visé à 2 ans (en %) : 67 %

Suite de parcours possible : TP Responsable d'établissement Marchand



Dans le cadre d'un contrat en alternance, le financement est pris en charge par les opérateurs de compétences selon la tarification en vigueur instaurée par France Compétence. Autres cas, nous contacter.



0262 25 51 94



www.successformation.re



Saint-Pierre

Mis à jour : 03/04/2025

RNCP : 35031 - Enregistrement : 29-10-2020 - Échéance : 29-10-2025 - Certificateur : Ministère du travail du plein emploi et de l'insertion

Dates : sessions ouvertes par trimestre calendaire

Délais et modalités d'accès : Inscription au centre possible jusqu'à 1 mois avant le début de la formation et 3 mois après le début de la formation

Profil des candidats : Personnes souhaitant contribuer au développement des ventes de biens et de services

Voies d'accès : Formation continue, apprentissage Modalités d'inscription : Entretien individuel + CV Modalité de réalisation : Présentiel



Nous pouvons accueillir lors de nos formations les personnes en situation de handicap apte à suivre nos formations. Notre référent handicap est disponible à l'adresse mail : pedagogie@successformation.re

Prérequis :

- Pas de pré-requis mais diplôme de niveau 4 souhaité (Baccalauréat ou équivalent)

Durée en centre : 709 Heures ou 18 mois

Objectifs pédagogiques :

- Administrer les ventes et assurer le suivi de la supply chain
- Contribuer au déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise

Moyens pédagogiques et techniques : Utilisation d'outils bureautiques et supports pédagogiques actualisés.

Méthodes pédagogiques : Mises en situation, études de cas, jeux de rôle, ateliers individualisés



PROGRAMME

Administrer les ventes et assurer le suivi de la supply chain

AT1

- Gérer l'administration des ventes
- Suivre la relation clientèle en français et en anglais
- Suivre les opérations de la supply chain
- Prévenir et gérer les impayés

Contribuer au déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise

AT2

- Concevoir et publier des supports de communication commerciale
- Concevoir et actualiser les tableaux de bord commerciaux
- Organiser une action commerciale
- Assurer l'accueil d'une manifestation commerciale en français et en anglais

Évaluations

Modalités d'évaluation et de validation des acquis :

- Positionnement d'entrée (entretien).
- Contrôles continus (questionnaires, études de cas, simulations).
- Évaluation par le tuteur
- Évaluations en cours de formation
- Examen final : 05H10
 - Mise en situation professionnelle : 03H15
 - Entretien technique : 0H10
 - Questionnement à partir de production : 1H30
 - Entretien final : 0H15

Description de la certification délivrée : Titre reconnu par l'État, inscrit au RNCP

Conditions d'obtention de la certification : Validation de la session d'examen du titre professionnel visé. (Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences)

Type de sanction : Titre professionnel Assistant(e) Commercial(e)

Accessibilité VAE : Demande de recevabilité auprès de la DEETS Réunion. Transmission de la recevabilité après de nos services 1 mois minimum avant la date d'examen.

Équivalence : BTS Gestion de la PME

Passerelles : TP Négociateur Technico-Commercial

Débouchés possibles : Assistant commercial / Assistant administratif et commercial / Assistant ADV / Assistant commercial Supply chain / Assistant ADV et marketing

- Taux d'insertion global à 6 mois (en %) : NC*
 - Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois (en %) : NC*
 - Taux d'insertion dans le métier visé à 2 ans (en %) : NC*
- NC* Non-communicé sur [France Compétences](https://www.francecompetences.fr)

Suite de parcours possible : BUT gestion administrative et commerciale des organisations ; techniques de commercialisation



Dans le cadre d'un contrat en alternance, le financement est pris en charge par les opérateurs de compétences selon la tarification en vigueur instaurée par France Compétence. Autres cas, nous contacter.



0262 25 51 94



www.successformation.re



Saint-Pierre

Mis à jour : 03/04/2025

RNCP : 39063 - Enregistrement : 10-06-2024 - Échéance : 10-06-2029 - Certificateur : Ministère du travail du plein emploi et de l'insertion
Dates : sessions ouvertes par trimestre calendaire

Délais et modalités d'accès : Inscription au centre possible jusqu'à 1 mois avant le début de la formation et 3 mois après le début de la formation

Profil des candidats : Personnes souhaitant analyser les besoins clients, proposer des solutions adaptées, négocier, conclure des ventes et assurer le suivi commercial.

Voies d'accès : Formation continue, apprentissage Modalités d'inscription : Entretien individuel + CV Modalité de réalisation : Présentiel



Nous pouvons accueillir lors de nos formations les personnes en situation de handicap apte à suivre nos formations. Notre référent handicap est disponible à l'adresse mail : pedagogie@successformation.re

Prérequis :

• Pas de pré-requis mais diplôme de niveau 4 souhaité (Baccalauréat ou équivalent)

Durée en centre : 709 Heures ou 18 mois

Objectifs pédagogiques :

- Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre
- Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

Moyens pédagogiques et techniques : Utilisation d'outils bureautiques et supports pédagogiques actualisés.

Méthodes pédagogiques : Mises en situation, études de cas, jeux de rôle, ateliers individualisés



PROGRAMME

Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre

AT1

- Assurer une veille commerciale
- Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales
- Prospecter un secteur défini
- Analyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives

Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

AT2

- Représenter l'entreprise et valoriser son image
- Concevoir une proposition technique et commerciale
- Négocier une solution technique et commerciale
- Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte
- Optimiser la gestion de la relation client

Évaluations

Modalités d'évaluation et de validation des acquis :

- Positionnement d'entrée (entretien).
- Contrôles continus (questionnaires, études de cas, simulations).
- Évaluation par le tuteur
- Évaluations en cours de formation
- Examen final : 06H30
 - Mise en situation professionnelle : 04H30
 - Entretien technique : 0H50
 - Questionnement à partir de production : 01H00
 - Entretien final : 0H10

Description de la certification délivrée : Titre reconnu par l'État, inscrit au RNCP

Conditions d'obtention de la certification : Validation de la session d'examen du titre professionnel visé. (Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences)

Type de sanction : Titre professionnel Négociateur technico-commercial

Accessibilité VAE : Demande de recevabilité auprès de la DEETS Réunion. Transmission de la recevabilité après de nos services 1 mois minimum avant la date d'examen.

Équivalence : BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)

Passerelles : Consulter le site de [France Compétences](http://FranceCompétences)

Débouchés possibles : Technico-commercial / Chargé d'affaires / Responsable grands comptes / Responsable d'affaires / Chargé clientèle B2B

- Taux d'insertion global à 6 mois (en %) : 84 %
- Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois (en %) : 75 %
- Taux d'insertion dans le métier visé à 2 ans (en %) : 80 %

Suite de parcours possible : Bachelor Responsable Marketing et Commercial



Dans le cadre d'un contrat en alternance, le financement est pris en charge par les opérateurs de compétences selon la tarification en vigueur instaurée par France Compétence. Autres cas, nous contacter.



RNCP : 38666 - Enregistrement : 03-03-2024 - Échéance : 03-03-2029 - Certificateur : Ministère du travail du plein emploi et de l'insertion

Dates : sessions ouvertes par trimestre calendaire

Délais et modalités d'accès : Inscription au centre possible jusqu'à 1 mois avant le début de la formation et 3 mois après le début de la formation

Profil des candidats : Personnes souhaitant assurer le pilotage global d'un point de vente, dans le respect des réglementations et de la stratégie de l'enseigne.

Voies d'accès : Formation continue, apprentissage Modalités d'inscription : Entretien individuel + CV Modalité de réalisation : Présentiel



Nous pouvons accueillir lors de nos formations les personnes en situation de handicap apte à suivre nos formations. Notre référent handicap est disponible à l'adresse mail : pedagogie@successformation.re

Prérequis :

- Pas de pré-requis mais diplôme de niveau 5 souhaité

Durée en centre : 406 Heures ou 12 mois

Objectifs pédagogiques :

- Coordonner et améliorer l'activité commerciale de l'établissement marchand
- Contribuer aux orientations stratégiques de l'enseigne et optimiser la performance économique de l'établissement marchand
- Manager les salariés de l'établissement marchand

Moyens pédagogiques et techniques : Utilisation d'outils bureautiques et supports pédagogiques actualisés.

Méthodes pédagogiques : Mises en situation, études de cas, jeux de rôle, ateliers individualisés



PROGRAMME

Coordonner et améliorer l'activité commerciale de l'établissement marchand

AT1

- Gérer la chaîne d'approvisionnement de l'établissement marchand
- Piloter l'offre commerciale de l'établissement marchand
- Bâtir et développer l'expérience client

Contribuer aux orientations stratégiques de l'enseigne et optimiser la performance économique de l'établissement marchand

AT2

- Contribuer aux orientations stratégiques de l'enseigne
- Etablir et présenter les prévisionnels de l'établissement marchand
- Analyser les performances de l'établissement marchand et définir les actions correctives

Manager les salariés de l'établissement marchand

AT3

- Piloter les processus de recrutement et d'intégration des salariés de l'établissement marchand
- Optimiser la performance collective des équipes et la performance individuelle des salariés de l'établissement marchand
- Manager l'activité quotidienne de l'établissement marchand et favoriser la cohésion des équipes
- Mobiliser les équipes dans la gestion des projets de l'établissement marchand

Modalités d'évaluation et de validation des acquis :

- Positionnement d'entrée (entretien).
- Contrôles continus (questionnaires, études de cas, simulations).
- Évaluation par le tuteur
- Évaluations en cours de formation
- Examen final : 06H55
 - Mise en situation professionnelle : 04H00
 - Entretien technique : 1H00
 - Questionnement à partir de production : 01H40
 - Entretien final : 0H15

Description de la certification délivrée : Titre reconnu par l'État, inscrit au RNCP

Conditions d'obtention de la certification : Validation de la session d'examen du titre professionnel visé. (Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences)

Type de sanction : Titre professionnel Responsable d'établissement marchand

Accessibilité VAE : Demande de recevabilité auprès de la DEETS Réunion. Transmission de la recevabilité après de nos services 1 mois minimum avant la date d'examen.

Équivalence : Sans équivalence

Passerelles : Consulter le site de [France Compétences](http://FranceCompétences)

Débouchés possibles : Gérant-e de magasin / Directeur-riche / responsable de boutique / Directeur-riche de grande surface ou supermarché / Directeur-riche de supermarché de proximité.

- Taux d'insertion global à 6 mois (en %) : NC*
- Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois (en %) : NC*
- Taux d'insertion dans le métier visé à 2 ans (en %) : NC*

NC* par [France Compétences](http://FranceCompétences)

Suite de parcours possible : Bac+5 Manageur-se de commerce et de centre de profit

Évaluations



Dans le cadre d'un contrat en alternance, le financement est pris en charge par les opérateurs de compétences selon la tarification en vigueur instaurée par France Compétence. Autres cas, nous contacter.



0262 25 51 94



www.successformation.re



Saint-Pierre

Mis à jour : 03/04/2025

RNCP : 36237 - Enregistrement : 21-04-2022 - Échéance : 21-04-2027 - Certificateur : Ministère du travail du plein emploi et de l'insertion
Dates : sessions ouvertes par trimestre calendaire

Délais et modalités d'accès : Inscription au centre possible jusqu'à 1 mois avant le début de la formation et 3 mois après le début de la formation

Profil des candidats : Toute personne souhaitant veiller à la bonne organisation des flux de marchandises dans un entrepôt, tout en encadrant une équipe d'opérateurs.

Voies d'accès : Formation continue, apprentissage Modalités d'inscription : Entretien individuel + CV Modalité de réalisation : Présentiel



Nous pouvons accueillir lors de nos formations les personnes en situation de handicap apte à suivre nos formations. Notre référent handicap est disponible à l'adresse mail : pedagogie@successformation.re

Prérequis :

- Pas de pré-requis

Moyens pédagogiques et techniques : Utilisation d'outils bureautiques et supports pédagogiques actualisés.

Durée en centre : 504 Heures ou 15 mois

Méthodes pédagogiques : Mises en situation, études de cas, jeux de rôle, ateliers individualisés

Objectifs pédagogiques :

- Coordonner, réguler et contrôler l'activité liée aux flux de marchandises dans l'entrepôt
- Planifier et encadrer les activités d'une équipe d'opérateurs en entrepôt



PROGRAMME

Coordonner, réguler et contrôler l'activité liée aux flux de marchandises dans l'entrepôt

AT1

- Contrôler les documents et les opérations liés aux flux de marchandises en entrepôt
- Vérifier la conformité de l'implantation des marchandises, des stocks physiques et informatiques
- Veiller au respect des règles de sécurité liées aux matériels de manutention et de stockage
- Adapter au quotidien les activités liées aux flux de marchandises en entrepôt

Planifier et encadrer les activités d'une équipe d'opérateurs en entrepôt

AT2

- Établir le planning des opérateurs en entrepôt
- Suivre l'activité d'une équipe d'opérateurs en entrepôt dans un tableau de bord
- Encadrer une équipe d'opérateurs en entrepôt
- Participer à l'amélioration continue de l'entrepôt

Évaluations

Modalités d'évaluation et de validation des acquis :

- Positionnement d'entrée (entretien).
- Contrôles continus (questionnaires, études de cas, simulations).
- Évaluation par le tuteur
- Évaluations en cours de formation
- Examen final : 06H00
 - Mise en situation professionnelle : 03H30
 - Entretien technique : 01H00
 - Entretien final : 0H30

Description de la certification délivrée : Titre reconnu par l'État, inscrit au RNCP

Conditions d'obtention de la certification : Validation de la session d'examen du titre professionnel visé. (Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences)

Type de sanction : Titre professionnel technicien logistique d'entreposage

Accessibilité VAE : Demande de recevabilité auprès de la DEETS Réunion. Transmission de la recevabilité après de nos services 1 mois minimum avant la date d'examen.

Équivalence : Bac pro logistique

Passerelles : Non concerné

Débouchés possibles : chef d'équipe en entrepôt / chef d'équipe plateforme logistique / chef d'équipe logistique / chef de secteur logistique / responsable préparation, réception, expédition, tenue des stocks

- Taux d'insertion global à 6 mois (en %) : 81 %
- Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois (en %) : 69 %
- Taux d'insertion dans le métier visé à 2 ans (en %) : 47 %

Suite de parcours possible : TP Technicien supérieur en méthodes d'entreposage logistique



Dans le cadre d'un contrat en alternance, le financement est pris en charge par les opérateurs de compétences selon la tarification en vigueur instaurée par France Compétence. Autres cas, nous contacter.



RNCP : 37277 - Enregistrement : 08-03-2023 - Échéance : 08-03-2028 - Certificateur : Ministère du travail du plein emploi et de l'insertion

Dates : sessions ouvertes par trimestre calendaire

Délais et modalités d'accès : Inscription au centre possible jusqu'à 1 mois avant le début de la formation et 3 mois après le début de la formation

Profil des candidats : Personnes souhaitant évoluer vers des fonctions de responsable de services réception, de responsable de magasin de stockage

Voies d'accès : Formation continue, apprentissage Modalités d'inscription : Entretien individuel Modalité de réalisation : Présentiel



Nous pouvons accueillir lors de nos formations les personnes en situation de handicap apte à suivre nos formations. Notre référent handicap est disponible à l'adresse mail : pedagogie@successformation.re

Prérequis :

- Pas de pré-requis mais diplôme de niveau 4 souhaité

Moyens pédagogiques et techniques : Utilisation d'outils bureautiques et supports pédagogiques actualisés.

Durée en centre : 709 Heures ou 18 mois

Méthodes pédagogiques : Mises en situation, études de cas, jeux de rôle, ateliers individualisés

Objectifs pédagogiques :

- Piloter les activités du site logistique
- Elaborer et mettre en œuvre des solutions techniques en réponse aux besoins du site logistique, y compris en anglais



PROGRAMME

Piloter les activités du site logistique

AT1

- Organiser et réguler les activités logistiques du site
- Manager les équipes opérationnelles du site
- Déterminer et exploiter les indicateurs logistiques
- Repérer et traiter les dysfonctionnements et dérives de l'exploitation logistique, y compris en anglais

Elaborer et mettre en œuvre des solutions techniques en réponse aux besoins du site logistique, y compris en anglais

AT2

- Effectuer une étude de faisabilité technique et économique d'un projet logistique
- Définir et conduire un plan d'actions dans le cadre du déploiement d'une solution logistique
- Rationaliser l'agencement des zones logistiques et l'implantation des produits
- Elaborer des procédures de travail adaptées aux activités logistiques

Modalités d'évaluation et de validation des acquis :

- Positionnement d'entrée (entretien).
- Contrôles continus (questionnaires, études de cas, simulations).
- Évaluation par le tuteur
- Évaluations en cours de formation
- Examen final : 07H40
 - Mise en situation professionnelle : 05H30
 - Entretien technique : 01H00
 - Questionnement à partir de production : 0H40
 - Entretien final : 0H30

Type de sanction : Titre professionnel Technicien supérieur en méthodes et exploitation logistique

Accessibilité VAE : Demande de recevabilité auprès de la DEETS Réunion. Transmission de la recevabilité après de nos services 1 mois minimum avant la date d'examen.

Équivalence : BTS gestion des transports et logistique associée

Passerelles : DUT gestion logistique et transport

Débouchés possibles : Responsable de service réceptions / Responsable de service préparation des commandes / Responsable de service expéditions / Responsable de service logistique

- Taux d'insertion global à 6 mois (en %) : 90 %
- Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois (en %) : 85 %
- Taux d'insertion dans le métier visé à 2 ans (en %) : 79 %

Suite de parcours possible : TP Responsable en logistique

Évaluations



Dans le cadre d'un contrat en alternance, le financement est pris en charge par les opérateurs de compétences selon la tarification en vigueur instaurée par France Compétence. Autres cas, nous contacter.



0262 25 51 94



www.successformation.re



Saint-Pierre

Mis à jour : 03/04/2025