



**CFA SAINT CHARLES**  
**SCFORMATION**

3 rue Général Giraud  
71100 Chalon-sur-Saône

03.85.45.83.35  
scformation@saintcharles71.fr



processus certifié

■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :

Actions de formation

Actions permettant de faire valider les acquis de l'expérience, dans les conditions prévues au livre IV

Actions de formations par apprentissage, au sens de l'article L. 6211-2

## **TITRE RNCP 32073**

### **CHARGÉ D'AFFAIRES COMMERCIALES ET MARKETING OPÉRATIONNEL**

#### **Conditions d'accès**

Admission sur dossier, épreuve et entretien individuel.

Le Titre **Chargé d'affaires commerciales et marketing opérationnel (CACMO)** de niveau 6 est accessible en 1 an à l'issue d'un parcours de formation validé de niveau 5 (BTS ou d'un DUT ou d'une L2 et 120 ECTS) ou se prévaloir d'une expérience professionnelle significative, notamment dans le domaine, et pouvoir de ce fait accéder à la préparation du titre par la voie d'une réduction de parcours au vu du profil du candidat.

#### **Dénomination**

Le Titre **Chargé d'affaires commerciales et marketing opérationnel (CACMO)** de niveau 6 est enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) pour 5 ans, par décision d'enregistrement de France compétences en date du 4 janvier 2019 jusqu'au 4 janvier 2024, sous le numéro **RNCP 32073**.

**Code NSF 312** : Commerce, vente.

Ce Titre Chargé d'affaires commerciales et marketing opérationnel est délivré par **Talis Compétences & Certifications**.

#### **Champ d'activité**

Au sein de la Direction Marketing et/ou Ventes de l'entreprise, le **Chargé d'affaires commerciales et marketing opérationnel** occupe une place spécifique, en lien avec les services du Marketing d'une part, et des Ventes de l'autre. Il contribue au développement des produits ou services de son entreprise sur un ou plusieurs secteurs géographiques, dans un contexte national ou international.

Il applique et met en œuvre la stratégie commerciale de l'entreprise dans sa ou ses zones d'intervention selon des objectifs de rentabilité économique et de parts de marché qui lui sont fixés par la direction de l'entreprise et/ou dans le business plan.

Il participe à la conception et à la préparation des actions de marketing opérationnel de l'entreprise pour la ou les zones qu'il a en charge, selon les différents réseaux de distribution, en tenant compte des résultats des exercices précédents, des données de son secteur et de ses potentialités d'évolution. Ceci passe par l'analyse des forces et points à améliorer des résultats commerciaux de son secteur, en vue de contribuer à l'amélioration de la performance commerciale dans les réseaux.

Il a en charge un ou des marchés dans lesquels il assure la mise en œuvre d'une stratégie marketing opérationnelle. Ceci se traduit par l'organisation et la planification des actions commerciales et de communication, l'animation des marchés, ceci consistant principalement à s'assurer de la présence des produits ou prestations de son entreprise auprès de la clientèle-cible, mener les actions de communication vers son réseau, participer à des salons professionnels et le cas échéant, animer une équipe de commerciaux terrain.



**CFA SAINT CHARLES**  
**SCFORMATION**

3 rue Général Giraud  
71100 Chalon-sur-Saône

03.85.45.83.35  
scformation@saintcharles71.fr



processus certifié

■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :

Actions de formation

Actions permettant de faire valider les acquis de l'expérience, dans les conditions prévues au livre IV

Actions de formations par apprentissage, au sens de l'article L. 6211-2

Il tisse et entretient un réseau avec les différents acteurs implantés sur sa ou ses zones.

Il est un acteur opérationnel assurant la bonne exécution des actions planifiées en y intégrant les processus de gestion budgétaire et financière relatifs à l'activité de son unité.

Le Chargé d'affaires commerciales et marketing opérationnel exerce une activité de veille concurrentielle sur les marchés confiés, en déterminant les modalités de suivi et d'actualisation des informations relatives à ses produits et à ceux de la concurrence sur son secteur.

Il peut, en fonction du secteur confié, disposer d'une équipe de commerciaux ; il en assure alors l'organisation du travail à produire selon les actions à mener, la répartition des activités, et le contrôle de la réalisation de ces dernières. Il préconise les actions correctrices à engager par son équipe, les moyens à mettre en œuvre pour le développement des compétences et de la performance de ses collaborateurs ainsi que ceux permettant leur évolution dans l'entreprise ou dans leur métier.

Cet emploi, qui allie **activités commerciales et activités de marketing opérationnel**, présente ainsi la caractéristique d'être au confluent de fonctions coordonnées de préparation, de participation à des études ou projets, de communication et de fonctions concrètes de vente, d'animation et de mise en place d'actions préalablement définies et planifiées, associant la stratégie e-marketing et multicanal. Il comprend des activités de contact clientèle via l'élaboration et la diffusion de supports de communication, intégrant les techniques digitales et la participation à des salons notamment. Ceci se traduit par des activités demandant d'être en analyse de situation et en participation, du fait de son expérience opérationnelle et des informations terrain recueillies, à la définition des stratégies marketing – ventes. L'emploi comporte également la responsabilité de mise en œuvre concrète des actions à déployer et de leur suivi, tant au niveau des volumes (chiffre d'affaires, quantités, présence dans les linéaires...) qu'au niveau des données budgétaires et financières à respecter et contrôler. Le Chargé d'affaires commerciales et marketing opérationnel est ainsi l'interlocuteur dédié des services Marketing et communication auprès des clients et partenaires.

## Voies d'accès

Il y a différentes voies d'accès pour obtenir le titre Chargé d'affaires commerciales et marketing opérationnel :

- La formation initiale : statut étudiant ;
- Le contrat de professionnalisation : statut salarié ;
- Le contrat d'apprentissage : statut d'apprenti ;
- Le CPF de transition ou le projet de transition professionnelle : statut stagiaire de la formation professionnelle continue ;
- Le Compte personnel de formation : statut stagiaire de la formation professionnelle continue ;
- La Validation des Acquis Professionnels et Personnels (VAPP)

## Rémunération de l'apprenti

Lorsque l'apprentissage est choisi comme voie d'accès à la formation, l'apprenti perçoit une rémunération selon la grille ci-dessous qui définit un salaire minimum conventionnel selon l'âge de l'apprenti à la signature du contrat (la convention collective applicable dans l'entreprise ou l'accord des parties peut prévoir des dispositions plus favorables) :

	Avant 18 ans	De 18 à 20 ans	De 21 à 25 ans	Dès 26 ans
1 <sup>ère</sup> année	27% du SMIC	43% du SMIC	53% du SMIC	100% du SMIC
2 <sup>ème</sup> année	39% du SMIC	51% du SMIC	61% du SMIC	100% du SMIC
3 <sup>ème</sup> année	55% du SMIC	67% du SMIC	78% du SMIC	100% du SMIC

## Jurys d'attribution du titre

Deux jurys de certification pour la formation sont prévus sur la prochaine session. Ils sont organisés par **Talis Compétences & Certifications**, et les candidats sont présentés par une école partenaire ou le certificateur.

## Référentiel de certification

Le Titre Chargé d'Affaires Commerciales et Marketing Opérationnel est constitué de 5 blocs de compétences et d'un bloc transversal :

- Bloc 1\_Préparer des plans de développement ;
- Bloc 2\_Organiser des actions commerciales et de marketing opérationnel pour animer les marchés ;
- Bloc 3\_Gérer les éléments budgétaires et financiers des marchés ;
- Bloc 4\_Organiser la veille sur les marchés et la concurrence ;
- Bloc 5\_Animer son équipe.

Chaque bloc de compétences est composé de plusieurs modules. Le découpage d'une certification en blocs de compétences devient obligatoire.

Une certification peut être aussi constituée d'autres éléments comme des savoirs généraux, ce que nous appelons communément sur les tableaux de programmation « Bloc transversal ».

Un bloc de compétences contribue à l'exercice d'une activité spécifique ; chaque bloc est donc autonome et doit s'évaluer de manière indépendante.

Un bloc de compétences s'évalue selon des modalités spécifiques pour permettre le caractère certifiant du bloc.

Chaque bloc validé donne lieu à un certificat d'acquisition de bloc, indépendamment de l'obtention du parchemin qui concerne la validation de la certification dans son intégralité.

Outre la validation spécifique de chaque bloc, d'autres modalités d'évaluation en vue de la certification attestent de la capacité du candidat à mobiliser de manière coordonnée les compétences des différents blocs (soutenance individualisée pour les M2, Pitch, mémoire...).

Equivalence du Titre RNCP - Niveau 6 : crédit 180 ECTS.

## DÉBOUCHÉS

Attaché commercial - Conseiller commercial - Délégué commercial - Chef de secteur des ventes - Chef des ventes - Délégué régional des ventes - Inspecteur des ventes - Inspecteur commercial - Manager commercial - Responsable animateur des forces de vente - Responsable commercial - Sales manager - Business developer - Account manager - Responsable des ventes comptes-clés - Chargé de développement commercial - Sales and marketing officer - Chargé d'affaires/de mission/projet marketing - Chargé de marketing opérationnel - Responsable marketing opérationnel - Chargé de marketing/communication - Chargé de webmarketing.

## POURSUITES D'ETUDE

- Mastère Business Management et Entrepreneuriat – Niveau 7 – délivré par Talis Compétences
- Mastère Manager marketing digital et e-business – Niveau 7 – délivré par Talis Compétences

## Procédure de positionnement et évaluation des acquis

### Présentation des épreuves

Chaque module fait l'objet au minimum d'un contrôle continu (CC) en cours de formation avec une note chiffrée allant de 0 à 20.

De ce fait, une seule note est à saisir par l'école partenaire même si elle organise plusieurs épreuves. La note finale sera donc la moyenne de l'ensemble des notes obtenues.

#### MOYENNE BLOC 1 ≥ 10/20

- UE/Module ≥ 7/20
- Moyenne UE/Module ≥ 10/20  
(la note compte pour 30% de la moyenne du bloc)
- Dossier certifiant fil rouge ≥ 10/20  
(la note du dossier compte pour 70% de la moyenne du bloc)

#### MOYENNE BLOC 2 ≥ 10/20

- UE/Module ≥ 7/20
- Moyenne UE/Module ≥ 10/20  
(la note compte pour 30% de la moyenne du bloc)
- Dossier certifiant fil rouge ≥ 10/20  
(la note du dossier compte pour 70% de la moyenne du bloc)

#### MOYENNE BLOC 3 ≥ 10/20

- UE/Module ≥ 7/20
- Moyenne UE/Module ≥ 10/20  
(la note compte pour 30% de la moyenne du bloc)
- Dossier certifiant fil rouge ≥ 10/20  
(la note du dossier compte pour 70% de la moyenne du bloc)

#### MOYENNE BLOC 4 ≥ 10/20

- UE/Module ≥ 7/20
- Moyenne UE/Module ≥ 10/20  
(la note compte pour 30% de la moyenne du bloc)
- Dossier certifiant fil rouge ≥ 10/20  
(la note du dossier compte pour 70% de la moyenne du bloc)

#### MOYENNE BLOC 5 ≥ 10/20

- UE/Module ≥ 7/20
- Moyenne UE/Module ≥ 10/20  
(la note compte pour 30% de la moyenne du bloc)
- Dossier certifiant fil rouge ≥ 10/20  
(la note du dossier compte pour 70% de la moyenne du bloc)

#### RAPPORT D'ACTIVITÉ ≥ 7/20

#### Taux d'ASSIDUITÉ ≥ 85%

#### MISSION ENTREPRISE

- = 80 jours minimum de stage ou 8 mois minimum dans le cadre d'un contrat d'alternance
- = Cotation mission A, B ou C

Une session de rattrapage des modules de formation non validés est programmée dans l'année en cours par le partenaire.



**CFA SAINT CHARLES**  
**SCFORMATION**

3 rue Général Giraud  
71100 Chalon-sur-Saône

03.85.45.83.35  
scformation@saintcharles71.fr



processus certifié



RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :

Actions de formation

Actions permettant de faire valider les acquis de l'expérience, dans les conditions prévues au livre IV

Actions de formations par apprentissage, au sens de l'article L. 6211-2

**Quelle que soit la note obtenue lors d'une épreuve de rattrapage, la note intégrée à la moyenne générale est plafonnée à 11 sur 20. L'apprenant qui obtient une moyenne générale comprise entre 7 et 10 sur 20, doit rattraper les épreuves éventuelles pour satisfaire à l'une ou l'autre des conditions précitées de validation de l'année.**

Cette validation du parcours de formation se fait dès lors que l'apprenant valide :

- Tous les blocs de compétences composant la certification,
- Les 60 crédits de chaque année de formation conduisant au titre,
- Le livrable (rapport d'activité) à la note minimale de 7/20.

L'épreuve de certification dans son ensemble revêt un caractère décisif et éliminatoire. Si l'apprenant ne la valide pas, quels que soient ses autres résultats par ailleurs, il ne validera pas son année et n'obtiendra pas le titre certifié.

Il est donc possible de valider tous les blocs de compétences sans pour autant obtenir la certification dans son intégralité.

Pour valider son parcours de formation et être présenté au jury d'Attribution du Titre (JAT), l'apprenant doit répondre aux mêmes exigences d'assiduité, de durée et qualité de la mission entreprise.

L'apprenant qui est absent à une épreuve certifiante, quels qu'en soient les motifs, ne peut plus la passer avant le JAT. Son année de fait n'est pas validée, le candidat est ajourné et reporté à la session suivante (2<sup>e</sup> session/rattrapage).

## Rapport d'activité

Le rapport d'activité devra mettre en évidence les capacités d'analyse et de synthèse du candidat dans un cadre professionnel.

Le rapport d'activité est évalué à l'écrit et par une soutenance orale par le partenaire en fin de période 2 qui constitue un jury regroupant un formateur ou intervenant candide et d'un professionnel (aucun membre du jury ne doit avoir été tuteur du candidat).

Sur le dossier écrit, le correcteur non candide évalue le fond (introduction, présentation, analyse, recul et exploitation professionnelle, réflexion, qualité des documents fournis) et la forme (l'aspect général, la présentation, la normalisation, le plan, le style, la rédaction et l'orthographe).

Pour la soutenance, le jury évaluera sur le fond (la présentation des acquis, l'exposé du sujet, la vivacité d'esprit, l'argumentation et la pertinence) et sur la forme (présentation du candidat, gestion de l'espace, gestion du stress, qualité du support, gestion du temps et expression orale).

La soutenance dure 30 minutes et se décompose en 3 temps :

- 1- 15 minutes d'exposé
- 2- 10 à 15 minutes de questions/réponses et commentaires du jury
- 3- 5 minutes de délibération du jury
- 4- Complétude de la grille d'évaluation



## Fil Rouge (certifiant)

L'objectif pédagogique est de valider chaque bloc de compétences du référentiel concerné de façon autonome à travers des épreuves appelées « Fil rouge ». Les épreuves seront travaillées tout au long de l'année par les étudiants, de façon collective ou individuelle **avec l'implication et l'engagement de toute l'équipe pédagogique : tuteurs, responsables de programmes/filières, corps professoral.**

Les épreuves Fil Rouge se présentent sous forme d'un cas d'entreprise et de dossiers traitant de sujets et de problématiques concrets, inspirés de la réalité, et que les étudiants rencontreront au cours de leur carrière.

Ils leur permettent de mobiliser, **l'ensemble des connaissances acquises, compétences et aptitudes développées :**

- à l'école, en complément des évaluations organisées dans chaque module/UE (Unité d'Enseignement), participation, contrôle continu et examen final le cas échéant,
- en entreprise, en complément des évaluations de la mission par le tuteur.

**Il leur permet surtout :**

- de travailler en continu sur des applications concrètes,
- de mieux se rendre compte de leur capitalisation en termes de réalisations et compétences associées (pour nourrir leur CV, ...)
- et donc d'être évalués de manière plus fine et moins globale.

**Tous les étudiants sont soumis à ces épreuves.**

### ORGANISATION

Chaque année, les écoles préparant les mêmes titres ont accès au cas fil rouge au mois de juin précédant la rentrée d'octobre.

Les épreuves Fil Rouge, conçues par le certificateur, sont présentées par le responsable pédagogique/filière aux **différents intervenants qui seront tuteurs, doivent en prendre connaissance a minima, comprendre les principes des épreuves des dossiers certifiants et le cas échéant répondre à des questions d'étudiants relatives au regard de la matière qu'ils leur enseignent.**

Les tuteurs ont à leur disposition les attendus des épreuves et grilles d'évaluation.

**En aucun cas, ces éléments doivent être communiqués aux étudiants.**

Il requiert un **vrai travail de coordination entre eux.**

Les modalités d'évaluation de chaque bloc sont des réalisations concrètes présentées sous forme d'un dossier correspondant aux compétences définies pour chaque bloc de compétences composant le titre visé.

Le cas Fil Rouge est ensuite présenté aux étudiants en tout début d'année universitaire au courant du mois de septembre/octobre : un certain nombre d'heures est consacrée à la réalisation des dossiers de synthèse/certifiants **en autonomie sur leur temps de présence à l'école pour lesquels ils sont également tutorés** (cf. tableau de programmation de chaque année de formation).



## **DOSSIERS CERTIFIANTS FIL ROUGE/ÉVALUATION COLLECTIVE OU INDIVIDUELLE ÉCRITE**

---

Les cas sont remis aux étudiants dès la rentrée ; les questions sont traitées progressivement, sous forme de dossiers par bloc à remettre et/ou à présenter en fin d'année, en fonction de la progression pédagogique. Il peut donner lieu à toutes recherches utiles à l'initiative des étudiants ou sur recommandations des intervenants et/ou du tuteur.

Tous les dossiers sont traités de manière collective, **par groupe de 4 voire 5 étudiants au maximum**, regroupés de manière aléatoire par le partenaire **pour le traitement par tous de l'ensemble des sujets par bloc** ou individuelle. Compte-tenu de la charge importante, il est recommandé de réaliser les dossiers en groupe.

### **ÉVALUATION**

---

Les différents dossiers font l'objet de :

1. en cours d'année, une **évaluation obligatoire par le tuteur professeur référent** sur l'état d'avancement des travaux en mode projet, la méthode utilisée, l'assiduité de chacun, l'organisation et l'implication dans le travail, la qualité des comptes rendus, les premières recommandations... ; cette évaluation rentrera en ligne de compte pour 25% de la note moyenne des dossiers. A cet effet, la grille d'évaluation devra être remplie par le tuteur.
2. **l'évaluation par le certificateur ou l'école partenaire des dossiers** reprenant l'ensemble des productions des deux semestres, cette évaluation rentrera en ligne de compte pour 75% de la note moyenne des dossiers.

Pour obtenir le titre préparé, les épreuves certifiantes, dans leurs différentes composantes, sont décisives.

En cas d'ajournement d'un candidat à une épreuve de certification, les frais de représentation d'un examen sont facturés au partenaire. Nous lui recommandons de facturer le candidat. L'inscription à cette épreuve de rattrapage est réalisée par l'école partenaire. Le montant facturé au partenaire s'élève à 50€ pour une épreuve de certification de niveau 6.

### **PRÉSENTATION DES ÉPREUVES CERTIFIANTES FIL ROUGE**

---

**La notation des épreuves certifiantes Fil rouge est chiffrée de 0 à 20.**

**L'école partenaire numérise puis envoie** par mail à [contacts@talis-cc.com](mailto:contacts@talis-cc.com) ET au correcteur désigné (avec un envoi possible par courrier avec AR sur demande de ce dernier) les éléments suivants :

- Dossiers certifiants
- Liste candidats
- PV d'examen (le cas échéant)



**CFA SAINT CHARLES**  
**SCFORMATION**

3 rue Général Giraud  
71100 Chalon-sur-Saône

03.85.45.83.35  
scformation@saintcharles71.fr



processus certifié

■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :

Actions de formation

Actions permettant de faire valider les acquis de l'expérience, dans les conditions prévues au livre IV

Actions de formations par apprentissage, au sens de l'article L. 6211-2

## **LES APPRENANTS EN SITUATION DE HANDICAP**

---

Les apprenants en situation de handicap peuvent bénéficier d'aménagements avec l'accord préalable du certificateur.

L'apprenant en fait la demande **en début d'année** auprès de son référent pédagogique qui la transmet au certificateur.

L'apprenant pour lequel un handicap provisoire survient peu de temps avant la session d'examen et qui nécessite la mise en place d'aménagements particuliers doit se rapprocher au plus vite de son référent pédagogique qui en examine la faisabilité avec le certificateur.

Le certificateur prend en compte en toute confidentialité la légitimité de la demande **au regard de l'avis d'un médecin**. Il transmet sa décision par écrit au référent pédagogique.