

Nos Formations :

BAC +2

BTS MCO Management Commercial Opérationnel

BTS ESF Economie Sociale et Familiale

BTS MECP Métiers de l'Esthétique Cosmétique et Parfumerie

BAC +3

BACHELOR CACMO

Chargé d'Affaires Commerciales Marketing opérationnel

SUP. Saint Charles

Coordinatrice enseignement supérieur : Murielle Lucas
scformation@saintcharles71.fr
06.19.92.21.36

Lycée Saint Charles

Chalon sur saône
03.85.45.83.35

www.saintcharles71.fr



Possibilité d'aménagement pour l'accès à la formation au public handicapé

BACHELOR CACMO

Chargé
Affaires
Commerciales
Marketing
Opérationnel

BAC +3

Rentrée
Septembre*
2024

analyser
identifier gérer intégrer
contribuer animer élaborer
accompagner programmer planifier
conquérir construire
manager

On m'enseigne, je me souviens,
On m'implique, j'apprends.



Ensemble Saint Charles



Chalon-Sur-Saône

VALIDATION

Vous préparez la certification professionnelle Titre « Chargé(e) d'affaires commerciales et marketing opérationnel » Certification enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles (R.N.C.P.) : niveau : 6 , code NSF : 312 Arrêté du 27 décembre 2018 publié au Journal Officiel du 4 janvier 2019 portant enregistrement au RNCP. Enregistrement pour cinq ans, au niveau 6, avec effet au 4 janvier 2019 jusqu'au 4 janvier 2024.

PRÉ-REQUIS

Titulaire d'un diplôme, d'un Bac +2 ou d'un Titre de niveau 5 ou de 120 crédits ECTS

EQUIVALENCE

Niveau 6 = 180ects

MÉTIERS VISÉS

CHARGÉ(E) D'AFFAIRES MARKETING

RESPONSABLE DES VENTES

CHARGÉ(E) DE COMMUNICATION

CONSEILLER(ÈRE) COMMERCIAL(E)

CHEF(FE) DE RAYON

POURSUITES D'ETUDES

. Master Business Management et Entrepreneurat ou
. Master Management Marketing Digital et e-business
Campus Talis Compétences

BACHELOR CACMO

PROGRAMME ●●●

Bloc 1: Préparer des plans de développement

- Comprendre et décliner des orientations stratégiques
- Préparer et déployer en plan marketing et une stratégie multi canal et e business
- Développer et optimiser l'expérience et le parcours client
- Dossier certifiant fil rouge

Bloc 2 : Organiser des actions commerciales et de marketing opérationnel pour animer les marchés

- Conduire le plan d'action marketing et commercial
- Etablir et déployer un parcours client adapté
- Négocier et gérer sa relation commerciale
- Définir et prendre en compte les fonctions commerciales
- Optimiser la distribution et le merchandising
- Dossier certifiant fil rouge

Bloc 3: Gérer des éléments budgétaires et financiers des marchés

- Connaître les principes de la comptabilité d'entreprise
- Réaliser et optimiser des tableaux de bord
- Maîtriser les principaux mécanismes du contrôle de gestion
- Dossier certifiant fil rouge

Bloc 4: Organiser la veille sur les marchés et la concurrence

- Déployer et assurer une veille concurrentielle
- Connaître son marché par des études qualitatives et quantitatives
- Connaître l'économie numérique et collaborative
- Réaliser une étude de marché
- Dossier certifiant fil rouge

Bloc 5 : Animer son équipe

- Organiser et animer son équipe à distance et présentiel
- Gérer la diversité et l'interculturel
- Les principes de la gestion de projet
- Le droit de la personne dans le monde professionnel
- Dossier certifiant fil rouge

Bloc transversal

Management /Entrepreneurat ou e-business

FINANCEMENT ●●●

Financement par les opérateurs de compétences dans le cadre d'un contrat en alternance

DURÉE

* Du 02.09.2023 au 31.07.2024

Possibilité d'accès jusqu'au 15 octobre 2023 (soit 6 semaines après le début de la formation)

Participants: minimum 4, maximum 20
490h en centre de formation

MODALITES ADMINISTRATIVES

Formation en présentiel réalisée dans le cadre d'une alternance :

centre de formation/ entreprise.
contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

INTERVENANTS

Formateurs professionnels et intervenants spécialisés.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation au cours de la formation des 5 blocs de compétences du programme.

Evaluation finale: soutenance et présentation d'un rapport d'activité lors d'un grand oral devant un jury.