

Nos Formations :

BTS MCO (cursus scolaire et apprentissage)

BTS ESF (cursus scolaire et apprentissage)

BTS MECP (cursus scolaire et apprentissage)

Nouveauté Rentrée 2023

BACHELOR CACMO (alternance)

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




SUP. Saint Charles

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

Lycée Saint Charles

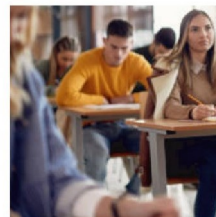
Chalon sur saône
03.85.45.83.35

www.saintcharles71.fr

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



Ensemble Saint Charles



Chalon-Sur-Saône

BACHELOR CACMO

Chargé
Affaires

BAC +3

Commerciales

Marketing

Opérationnel

Nouveauté
Rentrée 23/24

analyser
identifier gérer intégrer
contribuer accompagner programmer planifier
conquérir construire
manager



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

MÉTIERS VISÉS

CHARGÉ(E) D'AFFAIRES MARKETING

RESPONSABLE DES VENTES

CHEF(FE) DE RAYON

CHARGÉ(E) DE COMMUNICATION

CONSEILLER(ÈRE) COMMERCIAL(E)

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 /Entreprenariat

FINANCEMENT ●●●

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

DURÉE

- 1 an
- 525h en contrat d'apprentissage ou en contrat de professionnalisation

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formation en présentiel réalisée dans le cadre d'une alternance :
centre de formation/ entreprise.

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.

SUP. Saint Charles