

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 Chargé d'Affaires Commerciales



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,

On m'enseigne, je me souviens,

On m'implique, j'apprends.



SUP. Saint Charles

Responsable CFA Saint Charles : Murielle Lucas

scformation@saintcharles71.fr

06.95.64.81.42

Lycée Saint Charles

Chalon sur Saône
03.85.45.83.35
www.saintcharles71.fr



Ensemble, construisons
votre parcours de formation



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

Ensemble Saint Charles



Chalon-Sur-Saône

BACHELOR C.A.C

Chargé(e) **BAC +3**

D'Affaires

Commerciales

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



BACHELOR C.A.C

VALIDATION

Vous préparez la certification professionnelle Titre « Chargé(e) d'affaires commerciales » Certification enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles (R.N.C.P.) : 38830 niveau : 6 , code NSF : 312

Enregistrement pour cinq ans, au niveau 6, avec effet de mars 2024 au 27/03/2029.

PRÉ-REQUIS

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

EQUIVALENCE

Niveau6 = 180 etc

MÉTIERS VISÉS

CHARGÉ(E) D'AFFAIRES MARKETING

CHEF(FE) DE RAYON

RESPONSABLE DES VENTES

CHARGÉ(E) DE COMMUNICATION

CONSEILLER(ÈRE) COMMERCIAL(E)



POURSUITES d'ETUDES

Master Business Management et Entrepreneuriat
Master Management Marketing Digital et E-business

Campus Talis Compétences

PROGRAMME ●●●

Bloc 1: Préparer des plans de développement commercial omnicanal

- Benchmark et tendances
- Intelligence artificielle et data
- Comportements d'achat
- Plan de conquête commerciale et digitale
- Ethique des affaires
- Epreuve certifiante

Bloc 2 : Gérer les activités commerciales omnicanales

- Réseaux et partenaires
- Argumentaires commerciaux
- Négociation commerciale
- Outils de la relation client
- Indicateurs de succès et progrès
- Gestion d'un site e-commerce
- Epreuve certifiante

Bloc 3: Coordonner une équipe commerciale

- Gestion de projet
- Intelligence collective
- Performances individuelles et collectives
- Développement des talents
- Impact et diversité
- Epreuve certifiante

Spécialisation (au choix parmi les 3 ci-dessous)

- ◇ Management
- ◇ Communication digitale
- ◇ Prestige Marketing

Les + du CFA Saint Charles

Accompagnement pour les dossiers certifiant
Entraînement soutenance

FINANCEMENT ●●●

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

DURÉE

- 1 an
- 490h en contrat d'apprentissage

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

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

INTERVENANTS

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation au cours de la formation des 3 blocs de compétences du programme.

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



Ensemble, construisons
votre parcours de formation