

Nos formations :

BTS ESF : Economie Sociale Familiale
BTS MCO : Management Commercial Opérationnel
BTS MECP : Métiers de l'Esthétique Cosmétique
Parfumerie
BTS NDRC : Négociation Digitalisation de la Relation
Client
BTS Tourisme
Bachelor CAC : Chargé(e) d'Affaires Commerciales
Bachelor CCAB : Chargé(e) de Clientèles en
Assurance et Banque

ENSEMBLE
ST
Charles

*VAE : Validation des Acquis et de l'Expérience
Notre établissement ne propose pas la VAE.
Le candidat doit se rapprocher de l'organisme certificateur
TALIS / PORTAIL DE LA VAE.

Nos formateurs sont diplômés et expérimentés, garants
d'un enseignement professionnel de qualité.

Nos formations sont accessibles aux personnes
en situation de handicap. Pour cela, nous procédons
à une analyse personnalisée en fonction du handicap afin
de prévoir les adaptations nécessaires (accessibilité,
ressources, équipements...).

Référente Handicap :
Aude GALLOIS
a.gallois@saintcharles71.fr



MAJ 21/08/2026

CFA Saint Charles

On reste en contact ?

🏠 3 rue Général Giraud 71100 Chalon sur Saône
☎ 06 95 64 81 42
✉ scformation@saintcharles71.fr
🌐 www.lycee-saintcharles71.fr



Titre RNCP 38830 certifié par Talis Compétences &
Certifications

Reconnu par l'Etat au niveau 6 (EU)

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



Centre de Formation des Apprentis
Saint Charles

BACHELOR CAC

Chargé(e)
d'Affaires
Commerciales

3^{EME} ANNEE
D'ETUDE



SCANNEZ-MOI



www.lycee-saintcharles71.fr



Pré-requis

Etre titulaire d'un diplôme, d'un Bac +2 = d'un niveau 5 (EU) = 120 ECTS, idéalement mais pas exclusivement dans une filière à dominante commerciale, marketing, communication ou gestion.



Objectifs

- Analyser
- Animer
- Gérer
- Intégrer
- Manager
- Négocier



Equivalence

Niveau 6 (EU) : Equivalence = 180 ECTS



Modalités d'accès

Du 01/09/2026 au 31/08/2027.

Possibilité d'accès jusqu'au 15 octobre 2026 (soit 6 semaines après le début de la formation).

Cette formation est également accessible par la voie de la VAE*.



Modalités pédagogiques

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

525 heures → 15 semaines en centre de formation / 37 semaines en entreprise.

Programme

Bloc 1 : Préparer des plans de développement commercial omnicanal

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

Bloc 2 : Gérer les activités commerciales omnicanales

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

Bloc 3 : Coordonner une équipe commerciale

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

Spécialisation (au choix parmi les 3 ci-dessous)

- Communication digitale
- Management
- Prestige marketing



Modalités d'évaluation

Evaluation en cours de formation des 3 blocs de compétences du programme.

Evaluations finales : soutenance et présentation d'un rapport d'activité lors d'un grand oral devant un jury.

Epreuve de négociation commerciale.

Etude de cas en management.

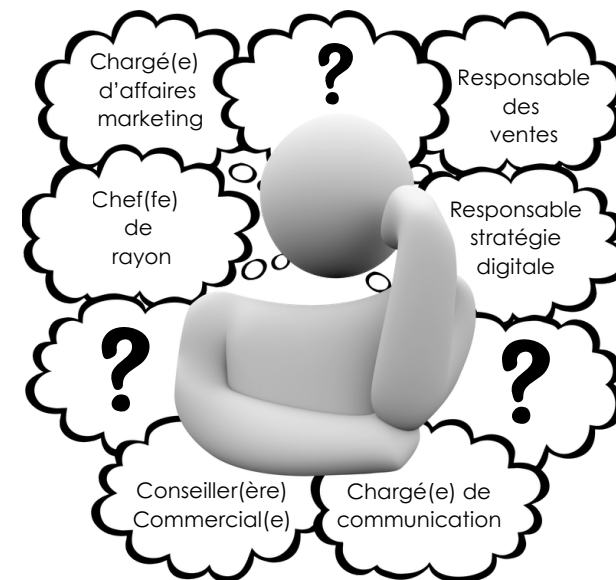


Poursuites d'études

- Master Business Management et Entrepreneuriat
- Master Management Digital et E-business
- Campus Talis Compétences



Métiers visés



Financement

Formation financée par les opérateurs de compétences dans le cadre d'un contrat en alternance.

Depuis le 1^{er} juillet 2025, participation obligatoire de 750 euros à la charge des employeurs sur les niveaux 6 et 7.



Taux de réussite session 2025 : 100 %