

Nos formations:

BAC + 2

BTS MCO : Management Commercial Opérationnel

BTS MECP : Métiers de l'Esthétique, Cosmétique, Parfumerie

BTS ESF : Economie Sociale et Familiale

BTS NDRC : Négociation Digitalisation de la Relation Client

3^{EME} ANNÉE D'ÉTUDE

BACHELOR CAC : Chargé(e) d'Affaires Commerciales

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

ENSEMBLE
ST
Charles



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 : 20/02/2025

CFA Saint Charles

On reste en contact ?

Responsable du CFA : Murielle Lucas

☎ 06.95.64.81.42

✉ scformation@saintcharles71.fr



Titre certifié par Talis Compétences & Certifications
Reconnu par l'Etat au niveau 6 (EU)

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

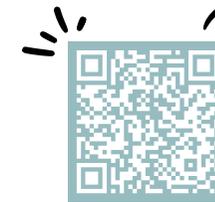


Centre de Formation des
Apprentis

BACHELOR CAC

Chargé(e)
d'Affaires
Commerciales

3^{EME} ANNÉE D'ÉTUDE



SCAN MOI





Pré-requis

Intégrer la formation

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

savoir-faire à l'issue de la formation

- ✓ Diriger
- ✓ Analyser
- ✓ Gérer
- ✓ Animer
- ✓ Apprendre
- ✓ Intégrer

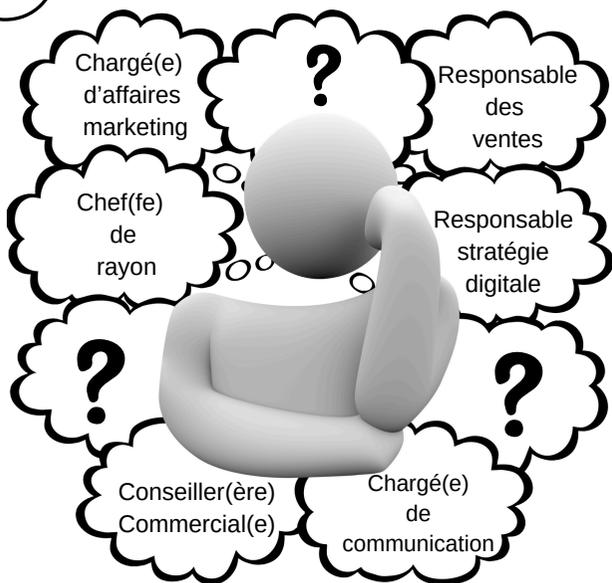


Equivalence

Niveau 6 (EU) : Equivalence = 180 ects



Métiers visés



Taux de réussite 23/24 : 75%

BACHELOR CAC

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



Financement

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



Durée et modalité d'accès

- Du 01/09/2025 au 31/08/2026
- Possibilité d'accès jusqu'au 15 octobre 2025 (soit 6 semaines après le début de la formation). Cette formation est également accessible par la voie de la VAE*.



Modalités pédagogiques

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

- 525 heures de cours / 15 semaines en centre de formation et 37 semaines en entreprise



Modalités d'évaluation

Evaluation en cours de 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.



Poursuite d'étude

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

Campus Talis Compétences