

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-projet ouverture rentrée 2027
Bachelor CAC : Chargé(e) d'Affaires Commerciales
Bachelor CCAB : Chargé(e) de Clientèles en
Assurance et Banque-projet ouverture rentrée 2027

ENSEMBLE
ST
Charles

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 21/09/2026

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



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



Centre de Formation des Apprentis
Saint Charles

BTS MCO

Management
Commercial
Opérationnel

BAC + 2



SCANNEZ-MOI



www.lycee-saintcharles71.fr



Pré-requis

Etre titulaire d'un Baccalauréat ou d'une certification de niveau 4 (EU).



Objectifs

- Analyser
- Animer
- Assurer
- Concevoir
- Elaborer
- Organiser



Equivalence

Niveau 5 (EU) : Equivalence = 120 ECTS
Titre RNCP 38362



Modalités d'accès

Du 01/09/2026 au 30/06/2028.
Possibilité d'accès jusqu'au 15 octobre 2026.
Inscription possible sur : www.parcoursup.gouv.fr



Modalités pédagogiques

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

1 350 heures de cours sur 2 ans.



Taux de réussite session 2025 : 100 %

Taux de réussite session 2026 : 71,4 %

Programme

Développement de la relation client et vente conseil

- Assurer la veille informationnelle
- Entretenir la relation client
- Réaliser et exploiter des études commerciales
- Vendre dans un contexte omnicanal

Animation, dynamisation de l'offre commerciale, entrepreneuriat

- Concevoir et mettre en place la communication commerciale
- Développer les performances de l'espace commercial
- Elaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services
- Evaluer l'action commerciale
- Organiser l'espace commercial

Gestion opérationnelle

- Analyser les performances
- Gérer les opérations courantes
- Prévoir et budgétiser l'activité

Management de l'équipe commerciale

- Animer l'équipe commerciale
- Evaluer les performances de l'équipe commerciale
- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs

Culture générale et expression

- Etude de thèmes culturels intégrés au programme annuel (B.O)
- Genres et types de textes
- Lecture analytique
- Lecture de l'image
- Techniques de la synthèse de documents
- Techniques de l'écriture personnelle

Anglais

- Comprendre et produire des écrits culturels et professionnels
- Développer des compétences orales dans une langue de communication générale
- Réactiver et acquérir du vocabulaire élémentaire et du vocabulaire propre à la profession

Culture économique, juridique et managériale

- La régulation de l'activité économique
- Les choix stratégiques de l'entreprise
- Les mutations du travail
- L'impact du numérique sur la vie de l'entreprise
- L'intégration de l'entreprise dans son environnement
- L'organisation de l'activité de l'entreprise



Modalités d'évaluation

Evaluation finale : épreuves écrites et orales.

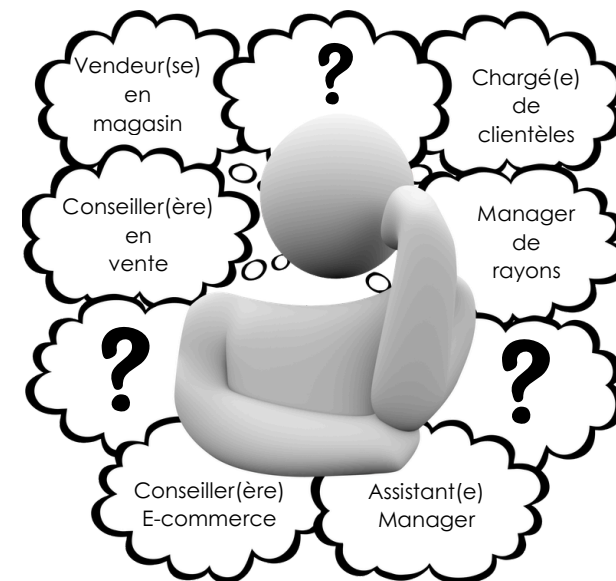


Poursuites d'études

- Bachelor
- Licence Professionnelle



Métiers visés



Financement

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