



**90%**

**TAUX DE PLACEMENT  
DES FINISSANTS**

(Source : Guide SRAM 2017)

410.Do **GESTION  
DE COMMERCES**



OLIVIER INKEL

 **CEGEP  
DE GRANBY**

**ATÉ**

Programme offert en *Alternance travail-études*

Pour gérer et superviser les fonctions  
commerciales au coeur du domaine  
des affaires...

**PROFIL TYPE**

- > Intérêt pour le monde des affaires, la gestion, la promotion, le commerce international, la commercialisation, la gestion de personnel, des budgets et des stocks
- > Capacité de communiquer et d'influencer dans un contexte de vente, de représentation, de service à la clientèle et de mise en marché de produits ou de services
- > Bon esprit d'initiative et d'autonomie
- > Aptitudes pour exercer un jugement et prendre des décisions
- > Sens de l'organisation
- > Capacité à communiquer en anglais

**ATTRAITES ET PARTICULARITÉS**

- > Entreprise d'entraînement Connexions Express
- > Accès à des laboratoires ou locaux spécialisés reproduisant les conditions du milieu de travail
- > Stage en entreprise à la dernière session
- > Enseignement axé sur la pratique et le concret
- > Taux de réussite exceptionnel particulièrement auprès des garçons

**SUR LE TERRAIN**

Avec son DEC, le diplômé pourra :

- > Apprivoiser les processus de gestion, la promotion et le commerce international
- > Se faire valoir dans l'exécution des tâches relatives à la vente, la représentation, le service à la clientèle et la mise en marché de produits ou de services
- > Développer des compétences touchant la gestion du personnel, la gestion des budgets et la gestion des stocks
- > Utiliser les outils et les méthodes nécessaires pour exploiter judicieusement des données commerciales, l'information de l'actualité économique et des sources de droit s'appliquant à la commercialisation

**POSSIBILITÉ DE DEC-BAC**

En collaboration avec deux (2) universités, un DEC-BAC peut être complété en cinq (5) ans :

- BAC en Sciences comptables à l'UQTR
- BAC en Relations industrielles à l'Université Laval
- BAC en Sciences de la consommation à l'Université Laval

**BRANCHÉ SUR L'EMPLOI**

- > Commerces de détail et de gros
- > Entreprises manufacturières ou immobilières
- > Institutions financières / gouvernements
- > Compagnies de sondage / médias
- > Firmes de publicité ou de télémarketing
- > Centres de distribution
- > Compagnies d'assurances

**EN POSTE**

- > Technicien en marketing
- > Représentant des ventes
- > Préposé aux commandes, en télémarketing
- > Acheteur
- > Adjoint administratif
- > Conseiller en publicité
- > Agent de promotion
- > Agent de service à la clientèle
- > Gérant, directeur des ventes
- > Responsable de mise en marché

**TAUX HORAIRE MOYEN DES FINISSANTS :**

(Source : Guide SRAM 2017)

**17,30 \$/h**

## CONDITIONS PARTICULIÈRES D'ADMISSION - PRÉALABLES

DES après juin 2010	DES avant juin 2010
Mathématiques, séquence <i>Culture, société et technique</i> de la 4 <sup>e</sup> secondaire(CST 4 <sup>e</sup> )	Mathématique 436

## GRILLES DE COURS

1 PREMIÈRE SESSION AUTOMNE 2017	Pond. <sup>1</sup> 12-12-16	2 DEUXIÈME SESSION HIVER 2018	Pond. <sup>1</sup> 14-13-18
Activité physique et efficacité	0 - 2 - 1	Activité physique et santé	1 - 1 - 1
Philosophie et rationalité	3 - 1 - 3	L'être humain	3 - 0 - 3
Français adapté au programme	3 - 1 - 2	Écriture et littérature	2 - 2 - 3
L'entreprise en action et ses professions	1 - 2 - 2	Anglais commun	2 - 1 - 3
Gestion de l'approvisionnement et des stocks	1 - 2 - 2	Comptabilité informatisée I	1 - 2 - 2
Initiation à la comptabilité	2 - 2 - 3	Management*	1 - 3 - 1
Communication d'affaires	2 - 2 - 3	Fondements marketing	2 - 1 - 3
		Logiciels d'affaires	2 - 3 - 2
3 TROISIÈME SESSION AUTOMNE 2018	Pond. <sup>1</sup> 13-10-17	4 QUATRIÈME SESSION HIVER 2019	Pond. <sup>1</sup> 18-9-20
Activité physique et autonomie	1 - 1 - 1	Philosophie propre au programme	2 - 1 - 3
Littérature et imaginaire	3 - 1 - 3	Littérature québécoise	3 - 1 - 4
Anglais propre au programme	2 - 1 - 3	Cours complémentaire	3 - 0 - 3
Statistiques appliquées à la gestion	2 - 2 - 2	Épreuve uniforme en langue d'enseignement	
Finance d'entreprise	2 - 1 - 3	Environnement économique	2 - 1 - 2
Stratégies marketing	2 - 2 - 3	Droit des affaires	2 - 1 - 2
Stage I	1 - 2 - 2	Analyse financière en gestion	2 - 2 - 2
		Recherche commerciale	2 - 1 - 2
		Vente et représentation commerciale	2 - 2 - 2
5 CINQUIÈME SESSION AUTOMNE 2019	Pond. <sup>1</sup> 11-11-19	6 SIXIÈME SESSION HIVER 2020	Pond. <sup>1</sup> 9-19-16
Cours complémentaire	3 - 0 - 3	Gérer une équipe de vente	2 - 3 - 3
Vente dans un commerce	1 - 2 - 4	Stage II	1 - 8 - 3
Entrepreneuriat et projet d'affaires	1 - 2 - 4	Gérer un projet de commercialisation	1 - 3 - 3
Marchandisage	2 - 2 - 2	Communication marketing	2 - 2 - 3
Service à la clientèle	2 - 2 - 3	Marketing web et réseaux sociaux	1 - 2 - 2
Anglais des affaires et transactions commerciales	2 - 3 - 3	Commerce international	2 - 1 - 2
		Épreuve synthèse de programme	

## NOTES

Pond.<sup>1</sup> = Pondération : le 1<sup>er</sup> chiffre représente le nombre d'heures de **théorie**, le 2<sup>e</sup> chiffre représente le nombre d'heures de **laboratoire** et le 3<sup>e</sup> chiffre représente le nombre d'heures de **travail personnel**.

\* Le cours Management est donné en intensif la semaine précédant le début de la session.

Ces grilles de cours sont sujettes à changement. Les grilles plus détaillées sont disponibles sur le site : [www.cegepgranby.qc.ca/dec/commerces](http://www.cegepgranby.qc.ca/dec/commerces)

## VERS L'UNIVERSITÉ

Après l'obtention du DEC, l'étudiant peut se diriger à l'université dans les domaines de l'administration, dont les relations publiques, la communication-marketing, la gestion du tourisme et l'hôtellerie, à condition de compléter les cours préalables exigés par l'institution. Les étudiants qui voudront inclure dans leur programme collégial les mathématiques préalables à certains programmes universitaires en administration devront avoir réussi ces préalables : TS ou SN 5<sup>e</sup> Mathématiques Technico-sciences ou Sciences naturelles de la 5<sup>e</sup> secondaire ou 526. Certaines universités peuvent reconnaître des acquis de la formation collégiale.

POUR EN SAVOIR PLUS OU FAIRE UNE DEMANDE D'ADMISSION :

[www.cegepgranby.qc.ca/dec/commerces](http://www.cegepgranby.qc.ca/dec/commerces)