

410.Do

# GESTION DE COMMERCE

# 89 %

TAUX DE PLACEMENT DES FINISSANTS

(Source : Guide SRAM 2016)

**JULIEN  
LAROUCHE**

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

## 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 2016)

**16,50 \$/h**

## 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



EN SAVOIR PLUS OU FAIRE UNE DEMANDE D'ADMISSION :  
[www.cegepgranby.qc.ca/dec/commerces](http://www.cegepgranby.qc.ca/dec/commerces)

**CONDITIONS PARTICULIÈRES D'ADMISSION**

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

**GRILLES DE COURS**

<b>1</b> PREMIÈRE SESSION AUTOMNE 2016	Pond. <sup>1</sup> 14-10-17	<b>2</b> DEUXIÈME SESSION HIVER 2017	Pond. <sup>1</sup> 16-9-19
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
Logiciels d'exploitation et d'applications I	2 - 1 - 3	Anglais commun	2 - 1 - 3
L'entreprise et ses fonctions de travail	2 - 2 - 3	Gestion et environnement économique	2 - 1 - 2
Comptabilité de base	2 - 2 - 3	Ajustements comptables et simulations comptables I	2 - 2 - 2
Représentation commerciale	2 - 1 - 2	Stratégies de mise en marché	2 - 1 - 2
		Logiciels d'exploitation et d'applications II	2 - 1 - 3
<b>3</b> TROISIÈME SESSION AUTOMNE 2017	Pond. <sup>1</sup> 15-9-19	<b>4</b> QUATRIÈME SESSION HIVER 2018	Pond. <sup>1</sup> 16-13-20
Littérature et imaginaire	3 - 1 - 3	Activité physique et autonomie	1 - 1 - 1
Anglais propre au programme	2 - 1 - 3	Philosophie propre au programme	2 - 1 - 3
Supervision des ressources humaines	2 - 2 - 2	Littérature québécoise	3 - 1 - 4
Gestion de la qualité et des approvisionnements	2 - 1 - 3	Cours complémentaire	3 - 0 - 3
Planification et gestion budgétaire	2 - 1 - 3	Épreuve uniforme en langue d'enseignement	
Service à la clientèle : approche qualité	2 - 1 - 2	Analyse financière à des fins de gestion commerciale	2 - 2 - 2
Représentation commerciale II	2 - 2 - 3	Démarrage d'entreprise	0 - 3 - 2
		Droit des affaires	2 - 1 - 2
		Recherche et analyse de données commerciales	2 - 1 - 2
		Management*	1 - 3 - 1
<b>5</b> CINQUIÈME SESSION AUTOMNE 2018	Pond. <sup>1</sup> 14-12-17	<b>6</b> SIXIÈME SESSION HIVER 2019	Pond. <sup>1</sup> 8-15-14
Cours complémentaire	3 - 0 - 3	Intégration au marché du travail (stage)	1 - 8 - 3
Statistiques	2 - 2 - 2	Promotion de produits par voie de communication de masse	2 - 2 - 3
Constitution et formation d'une équipe de vente	2 - 2 - 3	Gestion d'un projet de commercialisation	3 - 4 - 5
Vente de produits dans un établissement commercial	2 - 2 - 3	Communication et transactions commerciales en anglais	2 - 1 - 3
Recherche de marchés étrangers	2 - 2 - 2	Épreuve synthèse de programme	
Stratégies de mise en marché II	2 - 2 - 2		
Anglais des affaires	1 - 2 - 2		

**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. Certaines universités peuvent reconnaître des acquis de la formation collégiale.