

DEC

Techniques de l'administration Gestion de commerces *spécialisation numérique*

410.D0

Un défi à votre hauteur

But du programme

D'une durée de six sessions consécutives, le programme de DEC en **Gestion de commerces – spécialisation numérique** du Collège Bart amène le futur gestionnaire à intégrer l'entreprise familiale, à créer la sienne, à travailler pour un établissement commercial privé, à travailler au sein de la fonction publique ou à préparer son entrée à l'université. Le technicien pourra œuvrer dans différents domaines tels que la gestion de ressources humaines, le service à la clientèle et la mise en marché de produits et de services tant sur le marché national qu'international.

Compétences

Le technicien en **Gestion de commerces – spécialisation numérique** possède une vision globale de l'entreprise. Il comprend l'importance du marketing, de l'élaboration d'une stratégie marketing jusqu'au service à la clientèle. Il est en mesure d'effectuer une gestion efficace des finances et il contrôle les coûts à l'aide d'outils informatiques. Grâce à ses connaissances en commerce, il peut s'ouvrir sur le monde et développer de nouveaux marchés (vente ou approvisionnement). De plus, il sait accorder toute l'importance nécessaire aux ressources humaines, car il est conscient que la performance de l'entreprise est reliée au taux de satisfaction du personnel qui y travaille.

Stage

Un stage de 120 heures conclut cette formation de deux ans.



Début de la formation
en août et en janvier

Programme admissible
à l'aide financière aux études
(prêts et bourses)

Formation offerte sur deux ans
(six sessions consécutives)

Possibilité d'obtenir le **DEC-BAC** en administration ou le **DEC-BAC** en consommation avec l'**Université Laval** en quatre ans.

Une taille de groupe qui favorise
un encadrement continu de la part
du corps professoral.

Condition particulière d'admission

Le candidat a réussi :

Mathématiques CST 4^e ou 436

Mathématiques TS 5^e ou SN 5^e ou 526 pour les étudiants qui voudront inclure dans leur programme collégial les mathématiques préalables à certains programmes universitaires en administration.

Profil du candidat

L'étudiant en **Gestion de commerces – spécialisation numérique** est un bon communicateur. Il a confiance en lui et possède du leadership. Le futur technicien est capable à la fois de travailler en équipe et d'être autonome. Il est en mesure de communiquer en anglais et aime relever des défis. En outre, la polyvalence ainsi qu'une grande facilité d'adaptation sont des qualités qu'il possède puisqu'il doit être capable d'évoluer au sein des différents services de l'entreprise.

Profil des enseignants

Les enseignants ont à leur actif une expérience dans le domaine de la comptabilité ou de la gestion. En contact continu avec le milieu des affaires, ils représentent une source d'information pertinente pour le finissant qui veut intégrer le marché du travail.

COLLÈGE
BART

Le Collège Bart 751, côte d'Abraham, Québec (Québec) G1R 1A2

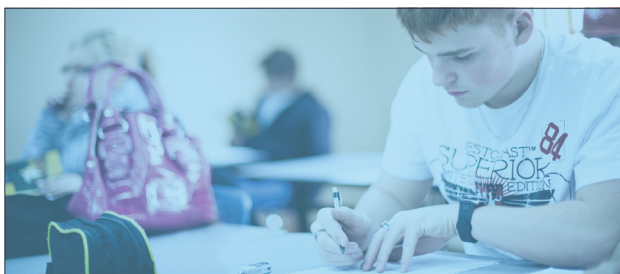
☎ 418 522-3906

☎ 1 877 522-3906

Côte d'Abraham

bart.ca

☎ 418 522-5456



Perspectives professionnelles

- + Fonction publique fédérale, provinciale et municipale
- + Commerces de vente en gros
- + Firmes comptables
- + Institutions financières
- + Chambres de commerce
- + Commerces spécialisés
- + Bureaux de professionnels
- + Entreprises manufacturières
- + Entreprises de services
- + Entreprises d'import-export

Tâches du technicien

- + Participer à la gestion des ventes nationales et internationales
- + Représenter l'entreprise
- + Assurer la promotion et la mise en marché de biens et de services
- + Créer et gérer un site web de commerce électronique
- + Gérer le personnel de vente
- + Assurer le service à la clientèle
- + Assurer l'approvisionnement de l'entreprise
- + Participer à la gestion des budgets
- + Participer à l'aménagement commercial
- + Produire les états financiers d'une entreprise
- + Élaborer un plan d'affaires incluant un plan de marketing

Postes offerts

- + Gestionnaire
- + Responsable des achats
- + Assistant-gérant
- + Chef d'équipe, de rayon, de département, de vente
- + Gérant de rayon, de section, de secteur, d'unité, de département
- + Directeur adjoint
- + Superviseur
- + Coordonnateur ou gérant des ventes
- + Technicien en marketing
- + Représentant commercial
- + Représentant du service à la clientèle
- + Conseiller aux ventes
- + Conseiller à la mise en marché
- + Agent d'aide socioéconomique

Codes	Cours	Heures
Session 1		
109-101-MQ	Activité physique et santé	30
340-101-MQ	Philosophie et rationalité	60
601-101-MQ	Écriture et littérature	60
604-COM	Anglais Formation générale commune	45
383-G01-BT	Économie globale	45
410-112-BT	Comptabilité informatisée 1	60
410-400-BT	Plan marketing	45
415-100-BT	Logistique internationale	45
Session 2		
109-102-MQ	Activité physique et efficacité	30
340-102-MQ	L'être humain	45
COM-001-03	Cours complémentaire 1	45
601-102-MQ	Littérature et imaginaire	60
401-100-BT	Recrutement du personnel	45
401-110-BT	Formation et supervision du personnel	60
410-450-BT	Marketing Web	45
574-500-BT	Gestion de site e-commerce	45
Session 3		
COM-002-03	Cours complémentaire 2	45
401-G01-BT	Droit des affaires	45
410-122-BT	Comptabilité informatisée 2	60
410-301-BT	Finance commerciale	60
410-521-BT	Aménagement commercial	45
412-014-BT	Production graphique	45
Session 4		
109-103-MQ	Activité physique et autonomie	30
340-JVA-BT	Problèmes éthiques et politiques : société contemporaine	45
601-JVA-BT	Discours oraux et écrits	60
604-318-BT	Anglais dans un contexte de travail	45
201-110-BT	Recherche et analyse commerciale	60
410-030-BT	Service à la clientèle	45
410-220-BT	Web analytique	60
412-110-BT	Informatique de gestion	60
Session 5		
601-103-MQ	Littérature québécoise	60
604-PRO	Anglais, formation générale propre	45
604-319-BT	Anglais des affaires	45
604-320-BT	Anglais des affaires	45
410-021-BT	Publicité et communication numérique	45
410-203-BT	Site Web et médias sociaux	60
410-540-BT	Vente et négociation commerciale	45
410-550-BT	Veille stratégique	45
Session 6		
410-160-BT	Gestion des opérations	60
410-600-BT	Gestion de projet commercial	60
410-620-BT	Démarrage d'entreprise	45
410-651-BT	Projet de commercialisation Web	90
415-200-BT	Financement international	60
410-700-BT	Stage	120

Formation générale Formation spécifique Grille de cours sujette à modifications

Pour plus d'information concernant les conditions d'admission et l'inscription, consultez le dépliant **Informations générales**.