

Gestion de commerces

spécialisation numérique



DÉBUT DE LA FORMATION

En août ou en janvier

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



À 35 ans, je souhaitais changer de carrière et avoir mon entreprise.

La technique de Gestion de commerces a été, pour moi, le tremplin vers mon objectif.

Grâce aux compétences acquises durant ma formation, je suis une entrepreneure autonome et polyvalente dans divers secteurs. Aujourd'hui, je vis de mes entreprises. Je suis photographe, coach en relation d'aide et gestionnaire administrative de la ferme laitière de mon conjoint.

Mon passage au collège m'a aussi donné la chance de tisser des liens. Les professeurs sont disponibles et il est facile de communiquer avec eux en cas de besoin. Si c'était à refaire, je prendrais la même décision.

Marie-Ève Tremblay
TRAVAILLEUSE AUTONOME



**PROGRAMME ADMISSIBLE
À L'AIDE FINANCIÈRE AUX ÉTUDES**
Prêts et bourses



**CONDITIONS GÉNÉRALES
D'ADMISSION** (voir page 84)

CONDITIONS PARTICULIÈRES D'ADMISSION

Le candidat a réussi l'un de ces cours :

Mathématique 436

Mathématique CST 4^e

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





BUT DU PROGRAMME

D'une durée de deux ans (six sessions consécutives), le programme de DEC en Gestion de commerces – *spécialisation numérique* du Collège Bart permet de développer les compétences nécessaires en gestion d'une entreprise, tant sur le plan des ventes, des ressources humaines, de la comptabilité que du marketing. Le programme vise particulièrement à développer une fibre entrepreneuriale numérique (marketing web, médias sociaux, commerce électronique).

COMPÉTENCES

Le technicien en Gestion de commerces – *spécialisation numérique* possède une vision globale de l'entreprise. Il comprend l'importance du marketing, c'est-à-dire de l'élaboration d'une stratégie marketing jusqu'au service à la clientèle numérique. 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 international et numérique, il peut s'ouvrir sur le monde et développer de nouveaux marchés. 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.

PROFIL DU CANDIDAT

L'étudiant en Gestion de commerces – *spécialisation numérique* est un bon communicateur. Il a confiance en lui et a 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 de différentes directions.

PROFIL DES ENSEIGNANTS

Les enseignants sont issus du marché du travail. Ils enrichissent leur enseignement avec des exemples concrets et savent communiquer aux étudiants les subtilités du monde du travail.



410.D0 Gestion de commerces – spécialisation numérique

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	60
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
410-110-BT	Formation et supervision du personnel	60
410-450-BT	Marketing Web	45
410-500-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...	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		
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
410-700-BT	Stage	120

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

- Formation générale
- Formation spécifique

Grille de cours sujette à modifications

Nombre
d'heures



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 tant sur le terrain qu'en ligne
- > 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 tant sur le plan national qu'international
- > 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

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

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 socio-économique