

Commerce numérique



DÉBUT DE LA FORMATION

En août ou en janvier

STRATÉGIES D'ENSEIGNEMENT

L'utilisation d'outils de travail numériques, de logiciels et de simulations est privilégiée dans tous les cours pour favoriser l'acquisition des compétences.

Une taille de groupe qui favorise **UN ENCADREMENT CONTINU** de la part du corps professoral.

PROJET INTÉGRATEUR

Dans le cadre de nos formations en administration, un projet intégrateur est développé. Le projet de l'étudiant qui désire prendre la relève de l'entreprise familiale ou partir en affaires sera constitué de travaux portant sur son entreprise.



S'il y a quelques années on utilisait le futur pour parler de virage numérique dans les entreprises, aujourd'hui on doit absolument avoir les deux pieds dedans. Les consommateurs, les employés et les collaborateurs font tous partie de la génération venue au monde avec Internet. Les repères ont complètement changé. Le savoir est maintenant détenu à parts égales entre acheteur et conseiller, entre employés et gestionnaires, ce qui a changé les règles du jeu pour beaucoup d'organisations.

Avant, les entreprises conservatrices pouvaient encore tirer leur épingle du jeu. Maintenant, on parle de manque d'innovation, même de manque de vision. Les acteurs du monde du travail doivent poser des actions concrètes telles que la formation adaptée au monde du numérique, la sensibilisation de leur équipe face aux risques et la veille stratégique de leur milieu.

Marianne Gagné

ENSEIGNANTE EN COMMERCE NUMÉRIQUE ET MARKETING
DES MÉDIAS SOCIAUX ET STRATÈGE CHEZ ARMOIRES AD+



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



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

PROFIL DU CANDIDAT

Le candidat recherché doit faire preuve d'une grande polyvalence puisqu'il peut rencontrer des situations de travail complexes et changeantes. Il doit être capable d'analyser et de résoudre rapidement les problèmes, de réagir efficacement et de faire preuve de créativité, d'adaptabilité et d'autonomie. Le jugement, l'initiative ainsi que l'esprit de synthèse et d'analyse constituent des atouts essentiels dans l'accomplissement de son travail. Une bonne connaissance de l'anglais est un atout.

PROFIL DES ENSEIGNANTS

Les enseignants ont à leur actif une expérience dans le domaine des médias sociaux. 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.



BUT DU PROGRAMME

Le programme Commerce numérique est une attestation d'études collégiales (AEC) dynamique qui vise à développer les compétences nécessaires en gestion des entreprises numériques. Le diplômé saura participer au bon fonctionnement des entreprises d'aujourd'hui et s'adapter à l'évolution du marché, qu'il soit traditionnel ou en ligne.

Ce programme intensif, d'une durée de trois sessions consécutives, est centré sur les compétences essentielles au commerce numérique. Il répond ainsi aux besoins des personnes qui veulent œuvrer dans le domaine.

COMPÉTENCES

Le technicien en Commerce numérique assure la gestion du site Web transactionnel d'une entreprise de biens ou de services, de la recherche de marchés potentiels, puis de la réalisation d'une transaction jusqu'à la fidélisation du client.

STAGE

Un stage de 120 heures supervisé par une personne-ressource du Collège Bart conclut la formation de trois sessions.

TÂCHES DU TECHNICIEN

- > Gérer un site Web transactionnel
- > Gérer les stratégies d'acquisition de clientèle en ligne
- > Favoriser l'expansion de clientèle et l'engagement pour une marque
- > Planifier avec les différents intervenants d'une entreprise les stratégies de marketing et de promotions des produits ou services en ligne et en magasin pour qu'il y ait une cohérence des messages et de l'image de marque
- > Promouvoir un message clair selon le positionnement de la marque
- > Gérer des calendriers et un budget
- > Développer les stratégies de SEM, de SEO et le contenu des médias sociaux

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

- > Entreprises commerciales
- > Entreprises manufacturières
- > Entreprises de services

POSTES OFFERTS

- > Édimestre
- > Technicien Web analytique
- > Gestionnaire de communauté Web
- > E-marketeur
- > Technicien en gestion de commerce (volet numérique)
- > Technicien en médias sociaux

LCA.F9 Commerce numérique

Session 1

383-G01-BT	Économie globale	45
410-203-BT	Site Web et médias sociaux	60
410-G05-BT	Comptabilité 1	60
410-400-BT	Plan marketing	60
410-550-BT	Veille stratégique	45
412-110-BT	Informatique de gestion	60
604-SP1	Anglais Formation spécifique 1	45

Session 2

201-110-BT	Recherche et analyse commerciale	60
410-021-BT	Publicité et communication numérique	45
410-030-BT	Service à la clientèle	45
410-450-BT	Marketing Web	45
410-600-BT	Gestion de projet commercial	60
410-651-BT	Projet de commercialisation Web	90
410-G06-BT	Comptabilité 2	60
412-014-BT	Production graphique	45

Session 3

401-G01-BT	Droit des affaires	45
410-160-BT	Gestion des opérations	60
410-G09-BT	Comptabilité informatisée	60
410-301-BT	Finance commerciale	60
410-620-BT	Démarrage d'entreprise	45
410-700-BT	Stage	120

- Formation générale
- Formation spécifique

Grille de cours sujette à modifications

Nombre d'heures