

AEC GESTION DE COMMERCES (LCA.4J)
(1200 heures)

Cours CODE	TITRE	DURÉE (heures)
410-Z13-JO	Introduction à la profession et au retour aux études	45
410-Z23-JO	Communication efficace	45
420-Z14-JO	Informatique de gestion I	60
420-Z23-JO	Informatique de gestion II	45
410-Z34-JO	Fondements du marketing	60
410-Z43-JO	Droit commercial	45
604-Z13-JO	Anglais des affaires I	45
604-Z23-JO	Anglais des affaires II	45
410-Z54-JO	Communication de masse et marketing direct	60
410-Z63-JO	Comportement du consommateur	45
410-Z73-JO	Processus de vente	45
410-Z83-JO	Management	45
410-Z93-JO	Gestion des ressources humaines	45
410-Z04-JO	Comptabilité I	60
410-ZA4-JO	Analyse des résultats financiers et prévisions budgétaires	60
410-ZB4-JO	Gestion des approvisionnements	60
410-ZC4-JO	Supervision et formation du personnel	60
410-ZD3-JO	Marchandisage	45
410-ZE3-JO	Service à la clientèle	45
410-ZF3-JO	Intégration au marché du travail	45
410-ZGC-JO	Stage d'intervention en entreprise commerciale	195



 **Cégep de Granby
Haute-Yamaska**
www.cegepgranby.qc.ca

SERVICE DE FORMATION AUX ADULTES
235, rue St-Jacques, C.P. 7000, Granby QC J2G 3N1
Téléphone : 450 372-6614 poste 129
Télécopieur : 450 372-1558
Courriel : sfa@cegepgranby.qc.ca

**MA
FORMATION,
J'Y VOIS!**

AEC
attestation d'études collégiales

FORMATION AUX ADULTES

> **GESTION DE COMMERCES**
(LCA.4J)

 Cégep de Granby
Haute-Yamaska
www.cegepgranby.qc.ca



BUT DU PROGRAMME

Le programme « Gestion de commerces » vise à former des techniciennes et des techniciens en gestion de commerces qui assument des responsabilités de gestion d'un commerce ou la supervision d'une équipe de vente dans un établissement commercial ou dans une entreprise.

Les responsables de la gestion de commerces travaillent principalement dans les commerces de détail, les commerces en gros ainsi que les entreprises et les commerces spécialisés dans la vente de produits et de services. Dans les commerces de détail, elles agissent à titre de gérantes ou gérants. Dans les commerces en gros ou les industries et les commerces spécialisés, elles agissent plutôt à titre de superviseuses ou superviseurs de l'équipe de vente.

Les principales responsabilités de la technicienne et du technicien en gestion de commerces consistent à gérer le personnel de vente, à veiller à atteindre des objectifs de vente, à promouvoir et mettre en marché des produits ou des services, à acquérir des stocks ainsi qu'à assurer le service à la clientèle. Tout en étant responsables du commerce ou de l'équipe de vente, ces personnes sont parfois appelées à vendre elles-mêmes des produits ou des services.

La technicienne et le technicien en gestion de commerces occupent des postes dans des petites, moyennes ou grandes entreprises. En général, plus l'entreprise est petite, plus ces personnes doivent faire preuve de polyvalence et plus les responsabilités sont variées et importantes.

La polyvalence est assurée, notamment, par l'acquisition de compétences générales qui permettront à la technicienne et au technicien en gestion de commerces de faire preuve d'autonomie dans l'accomplissement de leurs tâches et de s'adapter à des situations de travail variées. Ainsi, les compétences générales du programme Gestion de commerces prépareront les personnes à 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. Ces compétences permettront également aux techniciennes et aux techniciens de communiquer efficacement dans différentes situations de travail. Des compétences touchant le processus de gestion et la promotion seront également développées dans cet axe de formation.

La maîtrise d'une fonction technique, qui est nécessaire à l'intégration harmonieuse au marché du travail, est assurée par l'acquisition de compétences particulières directement liées aux tâches de la profession. Ces compétences portent, entre autres choses, sur l'exécution de tâches relatives à la vente, au service à la clientèle et à la mise en marché de produits ou de services. Des compétences touchant la gestion du personnel ou la gestion des budgets et des stocks seront également développées.

Toutes ces compétences couvrent différentes facettes de l'exercice de la profession et de ce fait contribuent à la mobilité professionnelle.

COMPÉTENCES VISÉES PAR LE PROGRAMME

LE DIPLOMÉ EST APTE À :

- > Communiquer et interagir dans un contexte de gestion commerciale;
- > Utiliser des logiciels d'application courante à des fins de gestion commerciale;
- > Rechercher et analyser des données commerciales;
- > Établir un plan de marketing et en assurer le suivi;
- > Utiliser des sources de droit s'appliquant aux activités commerciales;
- > Communiquer en anglais avec le personnel de l'entreprise, avec des clientes ou clients et des fournisseurs;
- > Promouvoir les produits et des services par des moyens de communication de masse et personnalisée;
- > Acquérir une compréhension poussée du comportement du consommateur et de son impact sur les stratégies marketing de l'entreprise;
- > Vendre des produits et des services dans un établissement commercial;
- > Appliquer un processus de gestion dans un contexte de commercialisation;
- > Constituer une équipe de vente;
- > Produire de l'information comptable à des fins de gestion;
- > Analyser de l'information comptable et financière à des fins de gestion commerciale;
- > Préparer et gérer un budget d'exploitation;
- > Assurer la disponibilité de la marchandise dans un établissement commercial;
- > Superviser une équipe de vente;
- > Procéder à l'aménagement du lieu de vente et à la présentation visuelle des produits et des services;
- > Former le personnel de vente;
- > Mettre en place et superviser le service à la clientèle selon l'approche qualité;
- > Intégrer le marché du travail au moyen d'un stage en entreprise.

DURÉE DU PROGRAMME

Ce programme totalise 1200 heures réparties sur 48 semaines de formation dont huit (8) semaines de stage.

CONDITIONS GÉNÉRALES D'ADMISSION

Être titulaire d'un diplôme d'études secondaires (DES) ou d'un diplôme d'études professionnelles (DEP) ou posséder une formation jugée suffisante par le collège;

et

satisfaire à l'**une** des conditions suivantes :

avoir interrompu ses études pendant au moins deux sessions consécutives ou une année scolaire;

être visé par une entente conclue entre le collège et un employeur ou par un programme gouvernemental;

avoir complété au moins une année d'études post-secondaires échelonnée sur une période d'un an ou plus.