



GUIDE DESCRIPTIF

Ce Guide descriptif présente votre programme. Il vous fait connaître sa structure et vous aide à prendre des décisions éclairées lors de la confirmation de votre proposition de cours. Il constitue un outil précieux pour vous permettre d'assumer la responsabilité du suivi de votre cheminement scolaire.

Gestion de commerces

410.DO

Compétences du programme

Une compétence, c'est une capacité de réussir à réaliser un ensemble de tâches effectuées dans le cadre de situations complexes, représentatives de la réalité du milieu du travail ou de votre domaine de formation, en utilisant vos connaissances et vos habiletés et en adoptant les attitudes appropriées.

Compétences de la formation spécifique que vous développerez dans vos cours

Analyser les fonctions de travail.	01TS
Communiquer et interagir dans un contexte de gestion commerciale.	01TT
Utiliser des logiciels d'application courante à des fins de gestion commerciale.	01TU
Utiliser des méthodes statistiques à des fins d'analyse de données commerciales.	01TV
Rechercher et analyser des données commerciales.	01TW
Établir un plan de marketing et en assurer le suivi.	01TX
Utiliser des sources de droit s'appliquant aux activités commerciales.	01TY
Communiquer en anglais avec le personnel et les supérieurs de l'établissement ou de l'entreprise.	01TZ
Traiter en anglais avec des clientes ou clients et des fournisseurs.	01U0
Promouvoir les produits et des services par des moyens de communication de masse.	01U1
Vendre des produits et des services dans un établissement commercial.	01U2
Appliquer un processus de gestion dans un contexte de commercialisation.	01U3
Constituer une équipe de vente.	01U4
Produire de l'information comptable à des fins de gestion.	01U5
Analyser de l'information comptable et financière à des fins de gestion commerciale.	01U6
Préparer et gérer un budget d'exploitation.	01U7
Assurer la disponibilité de la marchandise dans un établissement commercial.	01U8
Utiliser l'information de l'actualité économique à des fins de gestion commerciale.	01U9
Vendre des produits et des services par voie de représentation.	01UA
Superviser une équipe de vente.	01UB
Procéder à l'aménagement du lieu de vente et à la présentation visuelle des produits et des services.	01UC
Former le personnel de vente.	01UD
Mettre en place et superviser le service à la clientèle selon l'approche qualité.	01UE
Rechercher les occasions de commercer avec l'étranger.	01UF
Assurer son intégration au marché du travail.	01UG
Gérer un projet de commercialisation de produits ou services.	01UH

Compétences de la formation générale que vous développerez dans vos cours

Les compétences suivantes en formation générale commune

Analyser des textes littéraires.	4EF0
Expliquer les représentations du monde contenues dans des textes littéraires d'époques et de genres variés.	4EF1
Apprécier des textes de la littérature québécoise d'époques et de genres variés.	4EF2
Analyser sa pratique de l'activité physique au regard des habitudes de vie favorisant la santé.	4EP0
Améliorer son efficacité lors de la pratique d'une activité physique.	4EP1
Démontrer sa capacité à prendre en charge sa pratique de l'activité physique dans une perspective de santé.	4EP2
Traiter d'une question philosophique.	4PH0
Discuter des conceptions philosophiques de l'être humain.	4PH1

Une compétence en anglais parmi celles ci-dessous en fonction du niveau de l'étudiant

Comprendre et exprimer des messages simples en anglais.	4SA0
Communiquer en anglais avec une certaine aisance.	4SA1
Communiquer avec aisance en anglais sur des thèmes sociaux, culturels ou littéraires.	4SA2
Traiter en anglais d'oeuvres littéraires et de sujets à portée sociale ou culturelle.	4SA3

Les compétences suivantes en formation générale propre

Produire différents types de discours oraux et écrits liés au champ d'études de l'élève.	4EFP
Porter un jugement sur des problèmes éthiques et politiques de la société contemporaine.	4PHP

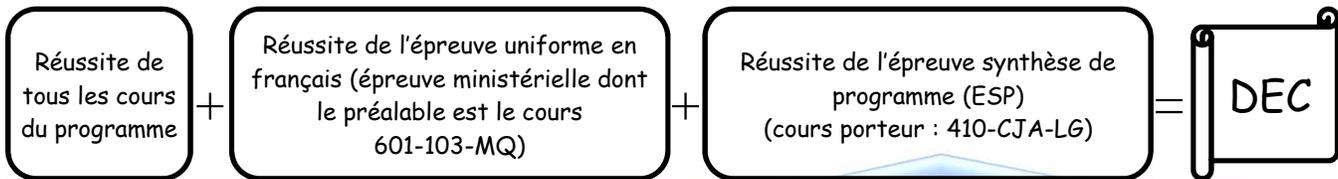
Une compétence en anglais parmi celles ci-dessous en fonction du niveau de l'étudiant

Communiquer en anglais de façon simple en utilisant des formes d'expression d'usage courant liées au champ d'études de l'élève.	4SAP
Communiquer en anglais avec une certaine aisance en utilisant des formes d'expression d'usage courant liées au champ d'études de l'élève.	4SAQ
Communiquer avec aisance en anglais en utilisant des formes d'expression d'usage courant liées au champ d'études de l'élève.	4SAR
Communiquer de façon nuancée en anglais dans différentes formes de discours.	4SAS

Deux compétences en formation générale complémentaire parmi celles ci-dessous en fonction du choix de l'étudiant

Situer l'apport particulier des sciences humaines au regard des enjeux contemporains.	000V
Analyser l'un des grands problèmes de notre temps selon une ou plusieurs approches propres aux sciences humaines.	000W
Expliquer la nature générale et quelques-uns des enjeux actuels de la science et de la technologie.	000X
Résoudre un problème simple par l'application de la démarche scientifique de base.	000Y
Communiquer dans une langue moderne de façon restreinte.	000Z
Communiquer dans une langue moderne sur des sujets familiers.	0010
Communiquer avec une certaine aisance dans une langue moderne.	0067
Apprécier diverses formes d'art issues de pratiques d'ordre esthétique.	0013
Réaliser une production artistique.	0014
Considérer des problématiques contemporaines dans une perspective transdisciplinaire.	021L
Traiter d'une problématique contemporaine dans une perspective transdisciplinaire.	021M

Conditions d'obtention d'un diplôme d'études collégiales (DEC)



La réussite de l'épreuve synthèse de ce programme (ESP) est conditionnelle à la réussite du cours porteur *Stage d'intégration en gestion commerciale* (410-CJA-LG) qui est indiqué dans la grille de cours à la septième session. Cette épreuve permet d'attester que vous avez développé et intégré l'ensemble des compétences (formation générale et formation spécifique) de votre programme. En plus de l'obtention de la note finale de passage, pour la réussite du cours porteur, la réussite de l'ESP est exigée. L'échec à cette épreuve entraîne alors l'échec du cours porteur associé et l'obtention d'une note finale maximale de 59 % pour ce cours.

Pour être admissible à l'épreuve synthèse du programme *Gestion de Commerces*¹, en date du dernier jour ouvrable avant le début des cours dans laquelle aura lieu l'ESP, l'étudiant doit :

- être inscrit à tous les cours de la septième session ou les avoir déjà réussis antérieurement.
- ne pas avoir plus de deux cours à compléter après la session où il est inscrit à l'ESP, parmi ces deux cours, pas plus d'un cours de la formation spécifique et pas deux cours de la même composante en formation générale (par exemple, pas deux cours de français).

Malgré ce qui précède, pour des motifs exceptionnels et justifiés, c'est-à-dire dans des situations imprévues, majeures et indépendantes de votre volonté, le comité de programme, avec l'approbation de la Direction des études, peut autoriser votre admission à l'ESP même si vous n'avez pas réussi tous les autres cours à la condition que :

- vous puissiez justifier hors de tout doute la véracité de ces motifs exceptionnels;
- la non-admission à l'ESP aurait pour effet de retarder votre entrée au marché du travail ou à l'université d'un an ou plus;
- vous vous engagez à compléter les cours manquants dans un délai d'un an.

Dans ces cas exceptionnels, vous devrez voir votre aide pédagogique qui contactera les intervenants concernés.

¹ Des conditions pourraient s'appliquer pour l'admission aux stages hors Québec.

Admission à l'hiver

GRILLE DE COURS 410.D0

Légende des rubriques de la grille de cours ci-dessous

Préalables absolus : Les cours indiqués dans la colonne « Préalables absolus » doivent être réussis avant de s'inscrire au cours indiqué dans la colonne « Titre ».

Préalables relatifs : Une note d'au moins 50 % doit avoir été obtenue dans les cours indiqués dans la colonne « Préalables relatifs » pour pouvoir s'inscrire au cours indiqué dans la colonne « Titre ».

Cours associés : Les cours indiqués dans la colonne « Cours associés » doivent être suivis avant ou au plus tard à la même session que le cours indiqué dans la colonne « Titre ».

Pondération : Le nombre d'heures par semaine de cours théoriques (T), de laboratoires ou travaux pratiques (L) et de travail personnel à faire en dehors des heures en classe (P).

Session : La session à laquelle est offert le cours indiqué dans la colonne « Titre », soit, automne (A), hiver (H) ou aux deux sessions (A/H).

Charge de travail : Le nombre total d'heures exigées par semaine, selon la pondération (T + L + P).

COURS		PRÉALABLES ABSOLUS	PRÉALABLES RELATIFS	COURS ASSOCIÉS	PONDÉRATION T - L - P	SESSION	CHARGE DE TRAVAIL
CODE	TITRE						
SESSION 1	601-101 -MQ	Écriture et littérature			2 - 2 - 3	A/H	38 H / Sem
	109-101 -MQ	Activité physique et santé			1 - 1 - 1	A/H	
	340-101 -MQ	Philosophie et rationalité			3 - 1 - 3	A/H	
	604-10X -MQ	Anglais fonctionnel (selon niveau)			2 - 1 - 3	A/H	
	401-CA1 -LG	Initiation à la fonction de gestionnaire			2 - 2 - 2	A/H	
	410-CA1 -LG	Initiation au marketing			2 - 1 - 2	A/H	
	410-CA2 -LG	Négociation et approche client			1 - 2 - 1	H	
Total :					13 - 10 - 15		
SESSION 2	601-102 -MQ	Littérature et imaginaire	601-101		3 - 1 - 3	A/H	39 H / Sem
	340-102 -MQ	L'être humain	340-101		3 - 0 - 3	A/H	
	109-102 -MQ	Activité physique et efficacité	109-101		0 - 2 - 1	A/H	
	201-CA0 -LG	Mathématiques appliquées à la gestion			2 - 1 - 2	A/H	
	410-CJL -LG	Vente au détail	410-CA1 410-CA2		1 - 2 - 2	A	
	410-CA3 -LG	Initiation à la comptabilité			2 - 2 - 3	A/H	
	412-CA0 -LG	Exploitation de logiciels d'application courante			0 - 4 - 2	A/H	
Total :					11 - 12 - 16		
SESSION 3	601-103 -MQ	Littérature québécoise	601-102		3 - 1 - 4	A/H	37 H / Sem
	109-103 -MQ	Activité physique et autonomie	109-102		1 - 1 - 1	A/H	
	604-ZPX -LG	Communication appliquée à l'anglais langue seconde (selon niveau)	604-10X		2 - 1 - 3	A/H	
	383-CJ0 -LG	Économie appliquée à la gestion commerciale			3 - 2 - 3	H	
	410-CA4 -LG	Comptabilité intermédiaire A	410-CA3		2 - 2 - 3	A/H	
	401-CA0 -LG	Introduction au droit des affaires			2 - 1 - 2	A/H	
Total :					13 - 8 - 16		

COURS		PRÉALABLES ABSOLUS	PRÉALABLES RELATIFS	COURS ASSOCIÉS	PONDÉRATION			SESSION	CHARGE DE TRAVAIL	
CODE	TITRE				T	L	P			
SESSION 4	601-ZPY -LG	Un cours parmi les suivants : 601-ZP4-LG Communication, sciences et technologies 601-ZP5-LG Communication et culture de masse 601-ZP6-LG Communication et cultures étrangères	601-103			2	2	2	A/H	34 H / Sem
	XXX-XX1 -LG	Complémentaire 1 Domaine exclu : « Langage informatique et mathématique »				3	0	3	A/H	
	410-CJ4 -LG	Aménagement d'un commerce de détail	410-CA1			1	3	3	A	
	401-CJ0 -LG	Recrutement et sélection du personnel de vente				2	1	2	A	
	410-CJQ -LG	Marketing électronique I	410-CA1	412-CA0		1	2	2	A	
	420-CJ0 -LG	Chiffriers et bases de données en gestion commerciale		412-CA0		0	3	2	A	
Total :					9	11	14			
SESSION 5	340-ZP3 -LG	Éthique et politique	340-102			3	0	3	A/H	32 H / Sem
	201-CJ0 -LG	Statistiques appliquées à la gestion commerciale	201-CA0	420-CJ0		2	2	2	H	
	604-CJ2 -LG	Anglais en milieu d'affaires	604-ZPX			2	1	2	H	
	410-CJR -LG	Marketing électronique II		410-CJQ		1	2	2	H	
	410-CJN -LG	Gestion des stocks d'un commerce de détail	420-CJ0			2	1	2	A/H	
	401-CJ3 -LG	Méthodes de gestion	401-CA1	420-CJ0		2	1	2	H	
Total :					12	7	13			
SESSION 6	XXX-XX2 -LG	Complémentaire 2 Domaine exclu : « Langage informatique et mathématique »				3	0	3	A/H	40 H / Sem
	410-CJ1 -LG	Méthodes de recherche commerciale	410-CA1	420-CJ0 201-CJ0		2	2	3	A	
	410-CJH -LG	Communication de masse et promotion		410-CJQ 410-CJR		2	3	3	A	
	410-CJJ -LG	Gestion financière	410-CA4	420-CJ0		2	3	3	A	
	604-CJ3 -LG	Anglais dans un milieu d'affaires II	604-CJ2			1	2	2	A	
	410-CJS -LG	Supervision et formation du personnel de vente	410-CJL			2	2	2	A	
Total :					12	12	16			
SESSION 7	410-CJA -LG	Stage d'intégration en gestion commerciale (ESP)			410-CJP 410-CJM 410-CJ8 410-CJC	0	5	5	H	37 H / Sem
	410-CJ8 -LG	Service à la clientèle	410-CA2	410-CJ1		1	2	2	H	
	410-CJC -LG	Commerce international	383-CJ0 410-CA1 410-CJH			2	2	2	H	
	410-CJP -LG	Gestion d'un projet commercial	401-CJ3 410-CJ1 410-CJH 410-CJ1			0	5	4	H	
	410-CJM -LG	Techniques de représentation commerciale	410-CJL		410-CJ8	2	2	3	H	
Total :					5	16	16			