



GESTION COMMERCIALE

DURÉE : 3 ANS ▶ **AUSSI OFFERT EN DEC INTENSIF : 2 ANS**

Développez votre sens de l'entrepreneuriat et vos compétences en marketing, en gestion et en communication en plus d'acquérir une vision entière et détaillée de l'entreprise. Toutes ces connaissances acquises seront très appréciées des employeurs, en plus de constituer une excellente préparation à la poursuite d'études universitaires. Une foule de projets concrets vous permettront d'expérimenter le marketing de produits et de services, la gestion d'événements, la recherche commerciale, la communication et la publicité, la vente, l'aménagement de commerce et le service à la clientèle.



INFO ▶ **CSFOY.CA/GESTIONCOMMERCIALE | FUTURETUDIANT@CSFOY.CA**

ADMISSION ▷ P.23

Préalables

Répondre aux conditions d'admission du collégial et avoir réussi :

- Mathématiques CST de la 4^e secondaire ou
- Mathématiques 436

Critères de sélection

Les candidatures qui répondent aux exigences d'admission sont généralement admises.

Le DEC intensif s'adresse aux candidates et candidats ayant complété les cours de la formation générale ainsi que les cours complémentaires collégiaux.

UNIVERSITÉ

DEC+BAC et passerelles

Des universités peuvent reconnaître un certain nombre de cours du programme sous certaines conditions.

Certains préalables pourraient être exigés en plus de votre DEC pour le programme qui vous intéresse. Il est recommandé de vérifier auprès de l'université de votre choix quels sont les préalables exigés. Il est possible de compléter certains préalables au cégep.

Possibilité de poursuivre des études dans tous les programmes universitaires dont le seuil d'accueil est le DEC.

CARRIÈRE

Professions

- Acheteuse ou acheteur
- Agente ou agent d'administration
- Agente ou agent manufacturier
- Agente ou agent distributeur
- Assistant(e) à la direction du marketing
- Chargé(e) de projets, d'activités, de communication et de marketing
- Coordinatrice ou coordonnateur du marketing, des communications ou d'événements
- Agent(e), conseiller(e), gérant(e), superviseur(e) ou directeur(rice) des ventes et du service à la clientèle
- Entrepreneur(e)
- Représentant(e) d'entreprises industrielle, commerciale et financière

Employeurs

- Firmes de publicité et de marketing
- Agences événementielles
- Entreprises de services
- Entreprises manufacturières, immobilières et familiales
- Commerces de détail et de gros
- Institutions financières
- Fonction publique
- Organismes à but non lucratif

INTERNATIONAL ▷ P.10

- Stage crédité en France
- Mission commerciale à New York (offert aux deux ans)
- Cours complémentaire en Italie
- Cours complémentaire en Irlande
- Cours d'éducation physique aux États-Unis

Si le cheminement scolaire le permet.

LES BONNES RAISONS DE CHOISIR CE PROGRAMME

- L'alternance travail-études (ATE) : possibilité de faire des stages d'été rémunérés.
- Les activités pratiques réalisées en collaboration avec des entreprises.
- Les stages crédités en entreprise (4^e et 6^e session) au Québec ou en France.
- L'occasion de développer son projet entrepreneurial.
- La participation aux concours académiques en administration.
- Le DEC portable : une formule pédagogique où l'ordinateur portable personnel est utilisé.
- La première session équivalente avec le programme Techniques de comptabilité et de gestion offre la possibilité de changer de programme après une session.

GRILLE DE COURS

1^{re} SESSION

Français I : écriture et littérature	2	2	3
Éducation physique I	1	1	1
Anglais ensemble I	2	1	3
Comptabilité	2	2	3
Marketing	2	2	2
Entreprise et profession	2	2	3
Informatique appliquée à l'administration	1	3	2
	25 h.c./sem.		

2^e SESSION

Français II : littérature et imaginaire	3	1	3
Philosophie I : philosophie et rationalité	3	1	3
Éducation physique II	0	2	1
Anglais propre au programme	2	1	3
Environnement économique	2	2	3
Aménagement de commerce	2	2	3
Vente et service à la clientèle	2	2	2
	25 h.c./sem.		

3^e SESSION

Français III : littérature québécoise	3	1	4
Philosophie II : l'être humain	3	0	3
Statistiques appliquées en gestion	2	2	3
Projet commercial informatisé	1	3	3
Représentation I	2	1	3
Gestion des marchandises	2	1	2
Gestion des ressources humaines I	2	1	2
Épreuve uniforme de français			
	24 h.c./sem.		

4^e SESSION

Français IV : communication et sciences humaines	1	3	2
Philosophie III : éthique et politique	3	0	3
Choisir un cours parmi :			
Complément de formation en anglais des affaires*	0	1	5
Cours complémentaire I***	2	1	3
Anglais des affaires I	2	1	2
Études de marché	2	2	3
Représentation II - Stage I**	1	2	2
Analyse de l'information financière	2	1	3
Gestion des ressources humaines II	2	1	2
	26 ou 28 h.c./sem.		

5^e SESSION

Éducation physique III	1	1	1
Choisir un cours parmi :			
Cours complémentaire II***	2	1	3
Anglais des affaires II	2	1	2
Consommateur et médias	2	1	3
e-Marketing et nouvelles technologies	2	2	3
Droit commercial	3	1	2
Gestion de projet	3	2	3
	24 ou 26 h.c./sem.		

6^e SESSION

Communication et publicité	2	2	3
Marketing international	2	2	3
Gestion budgétaire	1	2	3
Projet entrepreneurial	1	3	3
Stage II	0	12	2
Épreuve synthèse du programme			
	27 h.c./sem.		

* Les étudiantes ou étudiants classés en anglais de base (niveau 100) auront à suivre le cours Complément de formation en anglais des affaires (604-400-SF). Les autres suivront un cours complémentaire ou un préalable universitaire.

** Les étudiantes ou étudiants devront réaliser un stage d'observation d'une semaine avant le début de la session d'hiver de leur 2^e année.

*** Des préalables universitaires peuvent être offerts aux étudiant(e)s qui le souhaitent.

Les étudiantes ou étudiants devront faire l'acquisition d'un ordinateur portable dès la 1^{re} session. Les détails sur les spécifications techniques seront transmis après l'inscription.

Consulter la grille de cours du DEC Intensif sur le site Web du Cégep.