



AEC EN GESTION DE COMMERCES | LCA.F5

Objectifs du programme

Le ou la technicienne en Gestion de commerces assume des responsabilités de gestion ou de supervision d'une équipe dans un établissement commercial ou dans une entreprise. Il peut s'agir de la gestion d'un commerce de petite ou moyenne taille ou d'un département de grandes surfaces.

.Dans les commerces de détail, elles agissent à titre de gérant. Dans les commerces en gros ou les industries et les commerces spécialisés, elles agissent plutôt à titre de superviseur.

Leurs principales responsabilités consistent à gérer le personnel, à veiller à atteindre des objectifs de vente, à promouvoir et à 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, ces personnes sont parfois appelées à vendre elles-mêmes des produits ou des services.

Conditions d'admission

Baccalauréat ou le niveau du baccalauréat dans toutes les filiales sauf celles littéraires ou posséder une formation de niveau BTP dans la même branche et jugée satisfaisante.

Régime des études

À temps complet à raison d'un minimum de 25 heures de cours par semaine ou à temps partiels à raison de 12 heures par semaine. La durée du plan de formation s'élève à 1185 heures, soit une durée de 18 mois inclut un stage de 06 semaines en entreprise.

Certification

AEC en Gestion de Commerce

Contenu du programme (22 cours)

N° cours	Titre du cours	Durée (h)
410-1F3-JR	Introduction à la profession	45 h
420-1B3-JR	Informatique de gestion I	45 h
410-1A4-JR	Marketing et recherche commerciale	60 h
410-1E3-JR	Communication efficace	45 h
410-2A5-JR	Comptabilité	75 h
601-2E3-JR	Français de affaires	45 h
410-2C3-JR	Informatique de gestion	45 h
410-2E3-JR	Sélection du personnel	45 h
604-3A1-JR	Anglais des affaires I	45H
410-3G3-JR	Promotion et communication de masse	45h
410-3F3-JR	Droit appliqué à l'entreprise	45 h
410-3B4-JR	Gestion des approvisionnements	60 h
410-3H3-JR	Représentation commerciale	45H
410-4E3	Analyse des résultats financiers et	45 h
604-4A2-JR	Anglais des affaires II	45 h
410-4E4-JR	Commerce électronique	60 h
410-4H3-JR	Intégration au marché du travail	45 H
410-5F3-JR	Management	45 H
410-5H4-JR	Formation et supervision du personnel	60 h
410-4J3-JR	Marchandisage et comportement du consommateur	45 h
410-5J3-JR	Supervision du service à la clientèle	45 h
410-5A9-JR	Stage d'intervention en entreprise commerciale	150 h



AEC EN GESTION DE COMMERCES | LCA.F5

Contenu du programme (1185 heures)

410-1F3-JR | Introduction à la profession (45 h)

Analyser les fonctions de travail. Se donner une vision globale de l'entreprise dans un contexte de mondialisation.

420-1B3-JR | Informatique de gestion I (45 h)

Utiliser des logiciels d'application courante à des fins de gestion commerciale.

410-1A4-JR | Marketing et recherche commerciale (60 h)

Rechercher et analyser des données commerciales. Établir un plan marketing et en assurer le suivi.

410-1E3-JR | Communication efficace (45 h)

Communiquer et interagir dans un contexte de gestion commerciale.

410-2A5-JR | Comptabilité (75 h)

Produire de l'information comptable à des fins de gestion.

601-2E3-JR | Français de affaires (45 h)

Communiquer à l'écrit en français de façon simple en utilisant le langage relié au domaine de la gestion.

410-2C3-JR | Informatique de gestion II (45 h)

Utiliser des logiciels d'application courante à des fins de gestion commerciale.

410-2E3-JR | Sélection du personnel (45 h)

Constituer une équipe.

604-3A1-JR | Anglais des affaires I (45 h)

Communiquer en anglais avec le personnel et les supérieurs de l'établissement ou de l'entreprise.

410-3G3-JR | Promotion et communication de masse (45 h)

Préalable : 410-1A4-JR

Promouvoir des produits et des services par des moyens de communication de masse.

410-3F3-JR | Droit appliqué à l'entreprise (45 h)

Utiliser des sources de droit s'appliquant aux activités commerciales.

410-3B4-JR | Gestion des approvisionnements (60 h)

Préalable : 410-2A5-JR

Assurer la disponibilité de la marchandise dans un établissement commercial.

410-3H3-JR | Représentation commerciale (45 h)

Vendre des produits et des services dans un établissement commercial. Vendre des produits et services par voie de représentation.

410-4E3-JR | Analyse des résultats financiers et prévisions budgétaires (45 h)

Préalables : 410-2A5-JR, 410-2C3-JR

Analyser de l'information comptable et financière à des fins de gestion commerciale. Préparer et gérer un budget d'exploitation.

604-4A2-JR | Anglais des affaires II (45 h)

Préalable : 604-3A1-JR

Traiter en anglais avec des clients et des fournisseurs.

410-4E4-JR | Commerce électronique (60 h)

Préalables : 410-1A4-JR, 410-3H3-JR

Promouvoir des produits et des services par des moyens de communication de masse. Vendre des produits et des services par voie de représentation.

410-4H3-JR | Intégration au marché du travail (45 h)

Assurer son intégration au marché du travail.

410-5F3-JR | Management (45 h)

Appliquer un processus de gestion dans un contexte de commercialisation.

410-5H4-JR | Formation et supervision du personnel (60 h)

Superviser une équipe et former le personnel.

410-4J3-JR | Marchandisage et comportement du consommateur (45 h)

Procéder à l'aménagement du lieu de vente et à la présentation visuelle des produits et des services. Acquérir une compréhension poussée du comportement du consommateur et de son impact sur les stratégies marketing de l'entreprise.

410-5J3-JR | Supervision du service à la clientèle (45 h)

Préalable : 410-1E3-JR

Mettre en place et superviser le service à la clientèle selon l'approche qualité.

410-5A9-JR | Stage d'intervention en entreprise commerciale (150 h)

Préalables : tous les cours

Intégrer le marché du travail au moyen d'un stage en entreprise.