

# Compétences évaluées

## GESTION DE COMMERCES | LCA.F5

Codes	Compétences
01H6	Se donner une vision globale de l'entreprise dans un contexte de mondialisation.
01TS	Analyser les fonctions de travail.
01TT	Communiquer et interagir dans un contexte de gestion commerciale.
01TU	Utiliser des logiciels d'application courante à des fins de gestion commerciale.
01TW	Rechercher et analyser des données commerciales.
01TX	Établir un plan de marketing et en assurer le suivi.
01TY	Utiliser des sources de droit s'appliquant aux activités commerciales.
01U1	Promouvoir les produits et des services par des moyens de communication de masse.
01U2	Vendre des produits et des services dans un établissement commercial.
01U3	Appliquer un processus de gestion dans un contexte de commercialisation.
01U5	Produire de l'information comptable à des fins de gestion.
01U6	Analyser de l'information comptable et financière à des fins de gestion commerciale.
01U7	Préparer et gérer un budget d'exploitation.
01U8	Assurer la disponibilité de la marchandise dans un établissement commercial.
01UA	Vendre des produits et des services par voie de représentation.
01UC	Procéder à l'aménagement du lieu de vente et à la présentation visuelle des produits et des services.
01UE	Mettre en place et superviser le service à la clientèle selon l'approche qualité.
01UG	Assurer son intégration au marché du travail.
DE94	Acquérir une compréhension poussée du comportement du consommateur et de son impact sur les stratégies marketing de l'entreprise.

# Compétences évaluées

GESTION DE COMMERCES | LCA.F5

Codes	Compétences
DEA9	Intégrer le marché du travail au moyen d'un stage en entreprise.
GJB0	Constituer une équipe.
GJB1	Superviser une équipe.
GJB2	Former le personnel.
GJB3	Appliquer un processus de gestion dans un contexte de commercialisation.
01TZ	Communiquer en anglais avec le personnel et les supérieurs de l'établissement ou de l'entreprise.
01U0	Traiter en anglais avec des clientes ou clients et des fournisseurs.