

Gestion commerciale et stratégies entrepreneuriales

LCA.GT

Attestation d'études collégiales (AEC)

LISTE DES COURS

410-11E-JR | Introduction à la profession de gestionnaire commercial (60 h)

Ce cours offre un premier regard stratégique sur la profession de gestionnaire commercial et le rôle crucial des stratégies entrepreneuriales. Les étudiants exploreront les structures organisationnelles, les fonctions de gestion essentielles et l'importance d'un plan d'affaires comme outil de démarrage et de croissance d'entreprise.

410-31E-JR | Marketing RH (45 h)

Ce cours vous plonge dans l'univers stratégique du marketing RH, en explorant comment la culture d'entreprise, la fidélisation, le recrutement et l'intégration contribuent à la mobilisation et au développement des talents. Par des mises en pratique et des réflexions concrètes, vous apprendrez à créer des stratégies RH cohérentes et efficaces, alignées sur les besoins de l'organisation et les aspirations des employés.

410-24E-JR | Planification stratégique des ventes (45 h)

Ce cours explore les étapes clés pour élaborer un plan de ventes stratégique et aligné aux objectifs de l'entreprise. Les étudiants apprendront à valider les budgets, à analyser les résultats, à établir un calendrier commercial et à mobiliser l'équipe de vente pour maximiser la performance.

410-23E-JR | Gestion d'une équipe de travail (45 h)

Ce cours explore les meilleures pratiques pour gérer efficacement une équipe de travail, en favorisant la communication, la motivation et la collaboration. Il met l'accent sur l'évaluation des performances, l'application des politiques internes et l'utilisation d'outils numériques pour optimiser la gestion des ressources humaines dans un contexte entrepreneurial dynamique.

410-12E-JR | Plan marketing stratégique et valorisation de l'image de marque (60 h)

Ce cours propose une approche structurée et pratique pour maîtriser l'élaboration d'un plan marketing stratégique performant et aligné avec les objectifs de l'entreprise. Il vous permettra de développer des stratégies novatrices, de comprendre les attentes des clients et de valoriser l'image de marque dans un environnement commercial dynamique.

410-22E-JR | Communication marketing et médias numériques (60 h)

Ce cours initie les étudiants aux principes et aux techniques de la communication marketing, en mettant l'accent sur le développement et la mise en œuvre de stratégies cohérentes et créatives adaptées aux besoins de l'entreprise. Les étudiants apprendront à élaborer des plans de communication efficaces, à créer des contenus engageants et à mesurer les résultats pour optimiser l'impact des actions marketing.

410-43E-JR | Relations d'affaires et fidélisation de la clientèle (60 h)

Ce cours explore les stratégies et les techniques pour développer et maintenir des relations d'affaires solides, tout en offrant un service client de qualité. Les étudiants apprendront à établir des partenariats durables, à gérer les ententes commerciales, à personnaliser l'expérience client et à appliquer les protocoles organisationnels pour assurer la satisfaction et la fidélisation de la clientèle.

410-33E-JR | Organisation logistique et approvisionnement (45 h)

Ce cours porte sur l'organisation, le contrôle et l'optimisation des stocks au sein des entreprises commerciales. Il vise à doter les étudiants des compétences nécessaires pour assurer la logistique, analyser les besoins, sélectionner les fournisseurs, suivre les livraisons et gérer les inventaires, tout en intégrant des pratiques durables et des outils technologiques modernes.

410-34E-JR | Aménagement et mise en valeur des produits (60 h)

Ce cours propose une approche pratique et stratégique de la gestion du merchandising, tant physique que numérique, de maximiser la rentabilité, l'attrait et la cohérence des espaces de vente avec l'image de marque de l'entreprise. Les étudiants apprendront à concevoir, à mettre en œuvre et à évaluer des plans de merchandising innovants et adaptés aux tendances du marché.

Gestion commerciale et stratégies entrepreneuriales

LCA.GT

Attestation d'études collégiales (AEC)

410-32E-JR | Gestion financière en contexte commercial (60 h)

Ce cours initie les étudiants aux principes fondamentaux de la gestion financière, en mettant l'accent sur la planification budgétaire, le contrôle et l'évaluation des performances. À travers des études de cas pratiques et l'utilisation d'outils technologiques, les participants apprendront à élaborer des prévisions financières, à suivre les budgets et à proposer des actions correctives, tout en respectant les normes et l'éthique professionnelle.

410-41E-JR | Planification et coordination des opérations (60 h)

Ce cours forme les étudiants à planifier, coordonner et optimiser les activités d'une entreprise, tout en assurant l'efficacité, la sécurité et la rentabilité. Grâce à l'utilisation d'outils modernes et à l'intégration d'une culture d'amélioration continue, les étudiants apprendront à gérer les opérations de manière proactive et à collaborer avec tous les intervenants internes et externes.

420-13E-JR | Utilisation professionnelle des environnements numériques (45 h)

Ce cours initie les étudiants à l'exploitation professionnelle des outils numériques, notamment Word, PowerPoint, l'utilisation des interfaces numériques collaboratives et la configuration d'un poste de travail, afin de faciliter la communication, la collaboration et l'efficacité dans un environnement de gestion commerciale et entrepreneuriale.

410-21E-JR | Outils de gestion de données commerciales (60 h)

Ce cours initie les participants à la création et à l'exploitation d'outils de gestion de données à l'aide de Microsoft Excel. Les étudiants apprendront à analyser les besoins, structurer les données, automatiser les tâches et créer des rapports dynamiques afin d'optimiser la prise de décisions stratégiques en gestion commerciale.

601-10E-JR | Français d'affaires (45 h)

Ce cours initie les étudiants à la production de contenus professionnels de qualité, adaptés aux besoins de communication des organisations. Ils apprendront à planifier, rédiger, corriger et publier des contenus efficaces, en exploitant les outils numériques et en respectant les normes professionnelles et l'éthique.

604-21E-JR | Anglais des affaires (45 h)

Ce cours de base initie les étudiants à l'anglais des affaires, en les préparant à communiquer efficacement dans un cadre professionnel. Il couvre les notions essentielles pour comprendre, rédiger et traduire de courts textes, ainsi que pour entretenir des conversations d'affaires simples et adaptées au contexte commercial.

410-42E-JR | Développement de l'entreprise et stratégies entrepreneuriale (60 h)

Ce cours final plonge les étudiants dans l'élaboration de stratégies concrètes pour le développement et la pérennité de l'entreprise. Ils apprendront à analyser les opportunités de croissance, à proposer des solutions novatrices et durables, et à exercer un leadership mobilisateur ancré dans les réalités locales.

410-44E-JR | Plan d'affaires (45 h)

Ce cours dynamique initie les étudiants aux étapes fondamentales de l'élaboration d'un plan d'affaires, leur permettant de collaborer efficacement à la validation d'idées, à la planification des ressources et à la présentation d'un projet entrepreneurial solide et convaincant. Les étudiants développent des compétences stratégiques et créatives pour transformer une idée en un projet d'entreprise structuré et réaliste.

410-51E-JR | Stage d'intégration en gestion commerciale (150 h)

Ce stage offre à l'étudiant l'opportunité de s'intégrer dans un environnement de gestion commerciale, d'observer et de comprendre les réalités de l'entreprise, et de mettre en application ses compétences en gestion et en communication. Il lui permet de développer sa capacité à collaborer avec des équipes multidisciplinaires et de contribuer activement à l'atteinte des objectifs commerciaux.