

Ce programme vise à fournir aux étudiants une compréhension en profondeur de la gestion des ventes et du marketing ainsi que des bases dans d'autres secteurs des affaires. Les travaux pratiques sont fortement axés sur les problèmes que l'on rencontre dans la réalité. Ils comprennent une vaste gamme d'activités allant de l'analyse du marché et du comportement des consommateurs aux publipostages, à la publicité et aux communications avec les médias. Les étudiants sont exposés à des domaines comme les techniques de vente, la gestion des ventes, les sports, le marketing, le tourisme, le développement de l'import/export et la planification d'événements. Bien entendu, de nombreux cours de marketing par Internet portent sur l'optimisation des moteurs de recherche, les tactiques relatives aux médias sociaux, la recherche en ligne, la mesure de l'audience sur Internet, le rendement du capital investi et le démarrage d'une entreprise en ligne. Au total, 26 des 40 cours qui composent le programme sont spécifiquement liés à la discipline des affaires.



CE PROGRAMME EST POUR VOUS SI...

- Vous êtes à la recherche de possibilités de stages intéressants et stimulants.
- Vous cherchez à acquérir des compétences professionnelles pour vous aider à commencer une carrière fructueuse.
- Vous cherchez un parcours éducatif qui vous offre de nombreuses possibilités de carrière.
- Vous êtes ouvert à une expérience internationale et aspirez à obtenir un diplôme avec tous les avantages liés à deux stages ATE/coop rémunérés.

UN ENVIRONNEMENT D'APPRENTISSAGE QUI FAVORISE LA RÉUSSITE

Les étudiants suivent des cours actualisés de gestion de l'information et d'informatique qui sont pleinement intégrés à de nombreux cours et ils ont aussi la possibilité de faire leurs travaux ou d'étudier d'autres matières liées aux affaires à leur convenance dans le laboratoire d'informatique ultramoderne.

UNE EXPÉRIENCE DE TRAVAIL POUR PRÉPARER NOS DIPLÔMÉS AU MONDE RÉEL

Les étudiants ont de nombreuses occasions d'acquérir une expérience pratique des compétences nouvellement acquises en gestion d'entreprise et de renforcer leur expérience sur le terrain grâce à l'apprentissage par l'expérience.

Après leurs deuxième et quatrième semestres, les candidats sélectionnés peuvent être placés en stage rémunéré grâce à notre programme Alternance travail-études (ATE)/Coop. Au cinquième semestre, les étudiants doivent participer à un programme d'observation au poste de travail, ce qui leur permet d'acquérir une autre expérience directe dans un environnement de travail réel. Tous les étudiants en commerce doivent également effectuer un stage d'un mois, à temps plein et crédité, dans l'industrie au cours du sixième semestre.

CONDITIONS GÉNÉRALES D'ADMISSION

DES
+ Mathématiques CST 4



Les lieux de stage pour cette étape ont été élargis de la région de Montréal pour inclure des stages internationaux possibles en Amérique du Nord et en Europe.



VOS PERSPECTIVES D'AVENIR

Les perspectives d'emploi de nos diplômés

D'innombrables possibilités d'emploi attendent les diplômés du programme de gestion de commerces. Les étudiants sont préparés à entrer sur le marché du travail avec des compétences techniques variées dès l'obtention de leur diplôme ou à se lancer en affaires pour eux-mêmes et devenir de jeunes entrepreneurs.

Parmi les carrières possibles, citons la gestion de la marque, les médias sociaux, les ventes, les études de marché, les relations publiques, la banque, la chaîne d'approvisionnement, etc.

Options pour les études universitaires et possibilités de carrière

Certains de nos diplômés choisissent de poursuivre leurs études au niveau universitaire. Les étudiants de John Abbott ayant un bon dossier scolaire peuvent être exemptés de certains cours universitaires.

Le Cégep a actuellement des ententes avec l'Université Concordia et l'Université Bishop's, au Québec, et l'Université Athabasca, en Alberta, pour des voies plus rapides d'obtention d'un diplôme de premier cycle.

Quelle que soit la voie qu'ils choisissent, les diplômés en gestion de commerces possèdent les compétences et les connaissances en affaires dont ils ont besoin pour réussir.



COMMENT PRÉSENTER UNE DEMANDE D'ADMISSION

Le Cégep John Abbott est affilié au SRAM et utilise son système automatisé pour les demandes d'admission.

Pour présenter une demande, vous devez :

- compléter le formulaire en ligne à admission.sram.qc.ca,
- sélectionner le Cégep John Abbott et le programme de votre choix,
- acquitter les frais et fournir les documents demandés s'il y a lieu.

Il est préférable de consulter le bureau des admissions si vos préalables datent de cinq ans ou plus.

La date limite pour présenter une demande est le 1er mars. Tous les documents et le paiement doivent être soumis avant la date limite.

Début du programme : automne

GRILLE DE COURS

SESSION 1

603-101-MQ	ENGLISH
602-1__-MQ	FRANÇAIS
345-1__-MQ	HUMANITIES
109-1__-MQ	Physical Education
410-101-AB	Introduction to Business Management
410-102-AB	Business Computer Applications 1
410-103-AB	Accounting & Finance for Marketing 1

SESSION 2

603-1__-MQ	ENGLISH
602-2__-AB	FRANÇAIS
109-1__-MQ	PHYSICAL EDUCATION
410-202-AB	Business Computer Applications 2
410-203-AB	Business Communications & Negotiations
410-204-AB	Accounting & Finance for Marketing 2
410-306-AB	Introduction to Marketing

SESSION 3

345-1__-AB	HUMANITIES
___-___-___	COMPLEMENTARY COURSE
383-101-AB	Economics for Business
410-301-AB	International Marketing
410-302-AB	Marketing Research 1
410-30-AB	Finance & Financial Planning
410-305-AB	Project Management

SESSION 4

603-1__-MQ	ENGLISH
345-21__-AB	HUMANITIES
___-___-___	COMPLEMENTARY COURSE
410-401-AB	Marketing Research 2
410-402-AB	Consumer Behavior
410-403-AB	Integrated Marketing Communications
410-404-AB	Internet Marketing

SESSION 5

603-200-AB	ENGLISH
109-1__-MQ	PHYSICAL EDUCATION
410-501-AB	Sales Management & Customer Service
410-502-AB	Purchasing & Inventory Management
410-504-AB	Business Case Analysis
410-506-AB	Management, Leadership, HRM & Supervision
410-507-AB	Business Law, Small Business Project & Entrepreneurship

SESSION 6

410-601-AB	Advanced Topics in Marketing: Retail Merchandising
410-602-AB	Advanced Topics in Marketing: Sports & Entertainment
410-604-AB	Advanced Topics in Marketing: Travel & Tourism
410-605-AB	Advanced Topics in Marketing: Event Marketing
410-606-AB	Stage (Internship) and Integration into the Workforce

Les cours suivis par certains étudiants pourraient être adaptés en raison des récents changements apportés à la Charte de la langue française par le projet de loi 96.