
Bacc admin. affaires (chem.DEC-BAC marketing) (profil internat)

6

Personne ressource: Karine Viau-Boudrias

Bureau du registraire

5

1 800 365-0922 ou 819 376-5045

8

www.uqtr.ca

7

Grade: Bachelier en administration des affaires (B.A.A.)

Crédits: 90

Présentation

Pour être admis au baccalauréat administration des affaires – cheminement DEC-BAC en marketing (profil international), le candidat doit d'abord être inscrit au baccalauréat en administration des affaires – cheminement DEC-BAC en marketing (7174) et y avoir complété 24 crédits de scolarité.

En bref

La formation se situe sur un continuum d'une durée de quatre années. Elle comprend le volet collégial qui donne accès à un DEC en Techniques administratives, option gestion de commerces et le volet universitaire qui donne accès à un Baccalauréat en administration des affaires, cheminement DEC-BAC en marketing. Grâce à une reconnaissance d'acquis de cours collégiaux équivalente à vingt-quatre crédits (8 cours universitaires) intégrant les formations collégiale et universitaire, les étudiants peuvent terminer le DEC et le baccalauréat en quatre ans, soit 10 sessions incluant deux sessions d'été. Ce cheminement permet aux étudiants de se réaliser dans leur champ d'études tout en leur permettant d'accéder au marché du travail plus rapidement. Dans le cadre du baccalauréat en administration des affaires, la spécialisation apparaît sur le diplôme, ce qui permet aux diplômés de se démarquer face aux futurs employeurs.

Objectifs du programme

Les diplômés du programme de baccalauréat en administration des affaires, cheminement marketing ont, à la fois, une formation générale sur toutes les fonctions de l'entreprise et une formation spécialisée dans la concentration marketing. La réalisation de travaux pratiques et de stages permet aux étudiants de se familiariser avec le milieu du travail.

Concentrations, profils, cheminements

Le Baccalauréat en administration des affaires (cheminement DEC-BAC en marketing) offre deux cheminements : Cégep de Trois-Rivières et Collège Edouard-Montpetit. Pour s'inscrire dans le cheminement DEC-BAC Collège Edouard-Montpetit, l'étudiant doit indiquer le code 2508.

Avenir : Carrière et débouchés

Les diplômés du programme de baccalauréat en administration des affaires, cheminement DEC-BAC en marketing peuvent faire carrière dans les domaines du commerce de détail traditionnel ou faisant appel aux nouvelles technologies, des commerces en gros et de plusieurs entreprises de services. Certains peuvent être amenés à effectuer une étude de marché pour un nouveau produit, établir un plan de marketing pour une entreprise, ou encore, gérer un commerce de détail ou agir à titre de représentant des ventes ou d'agent promotionnel. D'autres s'intéresseront davantage au service à la clientèle ou au développement des affaires et intégreront le départ de marketing de leur organisation. Finalement, soulignons que ce programme d'études offre une formation polyvalente en mesure de contribuer au succès de certains étudiants/entrepreneurs voulant démarrer leur propre entreprise ou agir à titre de consultants.

Atouts UQTR

Particularités

Tous les cours du volet universitaire sont offerts au Campus de Longueuil. L'étudiant peut obtenir, sur demande, un certificat en marketing au terme de la 3e année, moyennant la réussite de cours supplémentaires.

Les étudiants ont la possibilité de faire un stage en entreprise équivalent à six crédits et qui est généralement rémunéré.

Stages

Stages rémunérés

Les étudiants ont la possibilité de faire un stage en entreprise équivalent à six crédits et qui est généralement rémunéré.

Admission

Trimestre d'admission et rythme des études

Automne, hiver, été.

Ce programme est offert à temps complet et à temps partiel.

Conditions d'admission

Études au Québec

- Avoir réussi au moins 24 crédits dans le programme du baccalauréat en administration des affaires – cheminement DEC-BAC en marketing (7174).
- Avoir obtenu une moyenne cumulative d'au moins 3,0/4,3.
- Avoir suivi des cours à l'étranger pour la valeur d'au moins 12 crédits.
- Avoir effectué un séjour à l'extérieur du Canada équivalent au minimum à une session.
- Un rapport de séjour obligatoire doit avoir été complété.
- Critères de stage : l'étudiant doit avoir acquis 54 crédits, selon les pratiques actuelles en vigueur.

Études hors Québec

Ce programme n'est pas offert aux candidats de l'international.

Structure du programme et liste des cours

À moins d'indication contraire, un cours comporte trois (3) crédits.

Cours obligatoires (45 crédits)

ADM1010	Management des organisations
ADM1016	Gestion stratégique des entreprises (ADM1010; ADM1065 ou BFI1012)
ADM1065	Gestion financière
ADM1069	Gestion des opérations
CTB1064	Comptabilité de management pour gestionnaires (CTB1042 ou CTB1066 ou CTB1069 ou CTB1091 ou GIA1047)
CTB1091	Comptabilité de base pour gestionnaires
DRA1001	Droit des affaires I
ECA1010	Analyse macroéconomique en gestion
ECA1011	Economie managériale (ECA1010)
GPE1004	Gestion renouvelée des ressources humaines
GPE1012	Comportement organisationnel : l'individu
MKA1001	Introduction au marketing
PAF1010	Analyse quantitative de problèmes de gestion
REI1001	Relations industrielles : défis et perspectives
SIF1020	Systèmes d'information pour fins de gestion

Cours optionnels (39 crédits)

L'étudiant choisit trois crédits parmi les cours suivants :

PAF1011	Introduction à la gestion de projet (ADM1010 ou GRL1002)
SIF1040	Nouvelles applications des technologies d'affaires (SIF1020 ou SIF1023)

L'étudiant doit suivre les neuf cours suivants (vingt-sept crédits) :

ADM1075	Gestion du marketing (MKA1008)
MKA1002	Comportement du consommateur (MKA1001)
MKA1004	Gestion des ventes de biens et de services (MKA1001)

- MKA1005 Le marketing international (MKA1001)
- MKA1008 Recherche commerciale (MKA1001)
- MKA1010 Gestion de la distribution et commerce de détail (MKA1001)
- MKA1011 Communication marketing intégrée (MKA1001)
- MKA1012 Les services, le relationnel et la marque (MKA1001)
- MKA1013 Commerce électronique et marketing numérique (MKA1001)

L'étudiant choisit six crédits parmi les activités d'application suivantes :

- GAE1033 Stage en marketing (6 crédits)
- GAE1034 Projet d'application en marketing I
- GAE1035 Projet d'application en marketing II
- MKA1014 Mission commerciale export (6 crédits) (MKA1005)

Cours d'enrichissement de programme - L'étudiant choisit trois crédits parmi les cours optionnels suivants :

- ADM1031 Valeurs mobilières (ADM1065 ou CTB1079)
- ADM1064 Séminaire de gestion des ressources humaines (GPE1004)
- ADM1067 Décisions financières à long terme (ADM1065 ou CTB1079)
- ADM1084 Entrepreneuriat et nouveaux modèles d'affaires (ADM1016)
- ASR1007 Principes de l'assurance de personnes
- ASR1008 Planification de retraite : aspects financiers (ADM1065 ou CTB1079)
- ASR1009 Planification successorale (CTB1020)
- BFI1009 Gestion du fonds de roulement (ADM1065 ou CTB1079)
- BFI1010 Gestion financière appliquée aux PME (ADM1065 ou CTB1079)
- BFI1011 Analyse financière (ADM1067 ou CTB1080 ou CTB1502)
- BFI1015 Gestion de portefeuille (ADM1031)
- BFI1016 Finance internationale (ADM1067 ou CTB1080)
- BFI1017 Marché des capitaux et institutions financières (ADM1065 ou CTB1079)
- CTB1018 Fiscalité I : particuliers (CTB1042 ou CTB1066 ou CTB1069 ou CTB1091)
- CTB1020 Fiscalité II : entreprises et investisseurs (CTB1018)
- CTB1092 Comptabilité avancée pour gestionnaires financiers (CTB1027 ou CTB1042 ou CTB1069 ou CTB1091; ADM1065)
- ECA1012 Conjoncture et prévision macroéconomiques (ECA1010)
- GAE1002 De la créativité à l'innovation (ADM1010)
- GAE1003 Entrepreneuriat et démarrage d'entreprises (ADM1010)
- GAE1042 Le managem. en entreprise familiale et la transmission d'entr. (ADM1010; GPE1012)
- GAE1043 Gestion stratégique de la technologie et des entreprises technologiques (ADM1016)
- GAE1044 Stratégies de croissance et collaborations externes (ADM1010)
- GAE1045 Responsabilité sociale et gestion des parties prenantes des entreprises (ADM1010)
- GAE1046 Management international (ADM1010)
- GPE1003 Comportement organisationnel : groupes et équipes de travail (GPE1012)
- GPE1005 Comportement organisationnel : changement et intervention (GPE1003 ou GPE1004)
- GPE1006 Gestion des ressources humaines en contexte d'entreprises innovantes (GPE1004)
- GPE1007 Gestion de la santé et sécurité au travail (GPE1004)
- GPO1002 Gestion de l'approvisionnement
- GPO1003 Planification et contrôle des opérations (ADM1069)
- GPO1004 Gestion des stocks (ADM1069)
- GPO1006 Logistique appliquée (ADM1069)
- GPO1007 Gestion de la qualité (ADM1069; PAF1010)
- GPO1008 Gestion des opérations dans les entreprises de services (ADM1069)
- GPO1009 Gestion du transport et de l'entrepôt (ADM1069)
- GPO1010 Simulation de processus opérationnels (ADM1069; PAF1010)
- GRH1001 Dotation en personnel (GPE1004)
- GRH1002 Formation et développement des compétences (GPE1004)
- GRH1003 Fondements en gestion stratégique des ressources humaines (GPE1004)
- GRH1004 Gestion de la rémunération (GPE1004)
- GRH1005 Développement de la fonction ressources humaines (GPE1004)
- REI1002 Administrer la convention collective
- ROP1021 Optimisation

Cours complémentaires (6 crédits)

L'étudiant choisit deux cours parmi la liste des cours complémentaires suivants. Certains cours sont offerts en ligne. Consulter la liste.

Autres renseignements

Règlements pédagogiques particuliers

Inscription à un stage :

Pour s'inscrire à un stage, l'étudiant doit avoir complété au moins 54 crédits du programme.

MKA1014 Mission commerciale export :

Ce cours ayant un arrimage particulier avec des entreprises et un besoin d'analyse des marchés export pour ces entreprises, une lettre de motivation et un CV sont exigés pour permettre à l'entreprise de valider les candidatures des étudiants. Chaque étudiant doit se soumettre à une évaluation de sa compétence par le biais d'un test de connaissances en marketing international.

- Préalable 1 : Avoir réussi MKA1005 dans une session antérieure ou suivre et être en voie de réussir le cours MKA1005 en parallèle au cours MKA1014.

- Préalable 2 : Fournir une lettre de motivation qui explique les motivations et l'intérêt de l'étudiant pour ce cours et un CV.