

## Session 1

### 350-1H3-SO Psychologie en milieu de travail 2-1-2

Le cours *Psychologie en milieu de travail* permet à l'étudiant.e de développer son intelligence émotionnelle pour favoriser ses relations professionnelles ainsi que pour contribuer à un climat de travail sain et productif. En se concentrant sur la communication efficace et ses obstacles, la gestion du stress, le travail en équipe et la résolution de conflits, il permet aux étudiant.es de développer les compétences nécessaires pour s'adapter à diverses situations. Grâce à une pédagogie combinant théorie et pratique, incluant des études de cas et des simulations, l'étudiant.e pourra intégrer les apprentissages et les appliquer en milieu de travail.

### 410-1C4-SO Comptabilité I : entreprises de services 2-2-2

La comptabilité fournit de l'information essentielle aux gestionnaires dans leur prise de décisions quotidiennes. Ce cours permet de découvrir les bases de la comptabilité en s'intéressant aux états financiers et à l'application des bases du cycle comptable propre à une entreprise de service (ex. : cabinet dentaire, service automobile, service de développement de logiciels, etc.). À travers des exercices pratiques, l'étudiant.e se familiarisera avec le vocabulaire comptable spécifique et aura l'occasion d'appliquer les notions théoriques à l'aide d'applications informatiques comptable reconnues. L'utilisation d'applications informatiques permettra une réflexion sur l'automatisation des processus et sur l'impact de l'intelligence artificielle dans le domaine de la comptabilité.

### 410-1D3-SO Découverte du monde des affaires 2-1-1

Qu'il s'agisse de devenir technicien.ne en administration, en comptabilité ou en marketing, gestionnaire ou entrepreneur.e, ce cours offre une immersion dans le quotidien des professions visées par la technique grâce à une démarche d'exploration pratique, à des présentations de conférenciers.ères et à des visites en entreprise. Ce sera l'occasion pour l'étudiant.e de mieux comprendre les différentes voies de spécialisation de la technique et de les évaluer au regard de ses intérêts.

### 410-1M4-SO Stratégies marketing 2-2-3

Dans ce cours, l'étudiant.e découvrira les concepts fondamentaux du marketing. À partir de ces connaissances, l'étudiant.e analysera l'environnement de l'entreprise pour proposer des stratégies adaptées dans un plan marketing. La planification marketing sera étudiée en détail, en expliquant chaque élément du marketing mix, afin de fournir un plan complet qui permettra d'atteindre des objectifs mesurables pour l'entreprise. Ce cours servira de base essentielle pour les cours subséquents en marketing.

### 410-1N4-SO Environnement numérique 2-2-2

Le cours *Environnement numérique* permettra aux étudiants.es d'acquérir une compréhension et une maîtrise approfondie des fonctionnalités des logiciels et applications couramment utilisés en gestion et en communication au travail. Il permettra également aux étudiants.es de maîtriser les outils informatiques nécessaires pour collaborer efficacement avec leurs collègues tout au long de leur parcours collégial. En favorisant une approche pratique et dynamique, ce cours offre une base solide pour explorer les outils technologiques, répondant ainsi aux besoins actuels des entreprises en matière de productivité, d'efficacité numérique et de sécurité des données.

## Session 2

### 410-2D4-SO Analyse de données en affaires 2-2-2

Les données clients et financières représentent une ressource stratégique inestimable pour les entreprises et les organisations. Ce cours vise à exploiter les possibilités d'analyse de données

dans un but de faciliter la prise de décisions à l'aide d'applications numériques. L'étudiant.e apprendra comment analyser les données avec des outils spécialisés et comment transformer ces analyses en tableaux de bord et en présentations visuelles claires et attrayantes.

---

**410-2M3-SO Approche client****2-1-1**

Comprendre qui sont nos clients internes et externes permet d'adapter nos communications et messages pour satisfaire les attentes des différents segments de clientèle et pour résoudre leurs problématiques. Grâce à une approche pratique et à des simulations en classe, chaque étudiant.e développera des compétences en gestion de dossiers clients et en gestion de clientèles difficiles. L'étude de la satisfaction client ainsi que la mesure de la performance seront également des aspects essentiels de ce cours axé sur l'approche client et la pratique.

---

**410-2P4-SO Créations de contenus professionnels****2-2-2**

Pour réussir en affaires, une communication claire et efficace est essentielle. Il faut comprendre son public cible et formuler des messages concis basés sur des objectifs clairs. Ce cours permettra de développer des compétences linguistiques et numériques pour créer des contenus textuels et visuels professionnels, adaptés à des présentations, des résumés, des rapports de gestion, des infolettres, des publications sur les réseaux sociaux, et bien plus encore.

---

**410-2T3-SO Comptabilité II : entreprises commerciales****2-1-3**

L'étudiant.e approfondira ses connaissances en comptabilité en découvrant les adaptations nécessaires pour une entreprise commerciale (ex: boutique de vente de vêtements, magasin grande surface, épicerie, etc.). Les sujets liés aux salaires et les régularisations seront aussi traités selon un angle à la fois théorique et pratique grâce à l'utilisation d'applications comptable. Avec ce cours, chaque étudiant.e sera en mesure de comprendre les enjeux en lien avec le traitement des paies pour une organisation.