

**DIPLÔME D'ATTESTATION D'ÉTUDES COLLÉGIALES
(AEC en VENTE ET MARKETING) - 12 MOIS**

1. OBJECTIFS GÉNÉRAUX

Le programme de VENTE ET MARKETING vise à former des techniciens qui œuvrent dans les entreprises à titre de gestionnaires polyvalents. La force de ces techniciens réside dans la maîtrise des outils de gestion les plus récents. Ils seront habilités à prendre en charge des situations diverses, à élaborer des solutions et à les mettre en œuvre.

Ce programme est défini par compétences. Conçu selon une approche qui tient compte de facteurs tels que les besoins de formation, la situation de travail et les buts généraux de la formation technique, le programme servira de base à la définition des activités d'apprentissage et à leur évaluation. De plus, l'élaboration et la mise en œuvre du programme dans une perspective d'études/stages assurent davantage la cohérence de la formation.

La version locale offerte au Togo est de 1260 h soit **12 mois intensif de cours sans interruption** ou deux années d'études (au choix du candidat) avec la particularité que l'enseignement théorique représente 570 heures, la pratique 690 heures et le travail personnel en dehors des cours 810 heures.

2. PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Les responsables en VENTE ET MARKETING sont recherchés pour soutenir les intervenants aux plans de la gestion, du service à la clientèle, de la vente, de la promotion et de la représentation. Par sa compréhension des enjeux liés aux différentes fonctions internes et par des méthodes de travail adaptées, le technicien devient un personnage clé de l'équipe de gestion.

Le technicien en VENTE ET MARKETING pourra évoluer dans des secteurs aussi variés que le commerce, les affaires et l'administration. Sa polyvalence ne le confine pas aux activités de vente et de marketing. Sa vision globale, développée grâce à des éléments de gestion, d'économique, d'anglais et de bureautique, le destine à des activités aussi variées que la gestion de la qualité et le soutien au service à la clientèle que de l'administration ou que le démarrage d'entreprise.

Dès son arrivée sur le marché du travail, il possède une expérience concrète qu'il a acquise non seulement par la réalisation d'un stage, mais surtout par la démarche pédagogique qui a privilégié l'action et la réflexion sur celle-ci dans la majorité des cours qu'il a suivis.

3. FORMATION ACADÉMIQUE REQUISE

Est admissible à un programme conduisant à une ATTESTATION D'ÉTUDES COLLÉGIALES la personne qui :

- Possède un diplôme d'études secondaires (Réussite à l'examen de la 1^{ière} Partie du Baccalauréat togolais) OU une formation jugée suffisante ET
- qui satisfait à l'une des conditions suivantes :
 - elle a interrompu ses études pendant au moins deux sessions consécutives ou une année scolaire;
 - elle est visée par une entente conclue entre le collège et un employeur ou elle bénéficie d'un programme gouvernemental;
 - elle a poursuivi, pendant une période d'au moins 1 an, des études postsecondaires.

4. LISTES DE COURS

N° Cours	Titres	Durée	Pond.	Unités
201-204-SH	Statistiques appliquée à la gestion de la qualité	60hres	2-2-3	2,33
383-214-SH	L'entreprise et la conjoncture économique	60hres	2-2-2	2,00
410-013-SH	Initiation à la fonction de gestionnaire	45hres	2-1-1	1,33
410-024-SH	Marketing de commerces de détails	60hres	2-2-2	2,00
410-054-SH	Comptabilité d'un commerce de détails	60hres	2-2-3	2,33
410-074-SH	L'entreprise et ses fonctions	60hres	2-2-1	1,66
410-093-SH	Recherche d'information en gestion	45hres	1-2-2	1,66
410-104-SH	Stratégie de communication de masse	60hres	2-2-2	2,00
410-113-SH	Droits des affaires	45hres	2-1-2	1,67
410-125-SH	Méthodes et recherche commerciale	75hres	2-3-3	2,33
410-144-SH	La vente dans un commerce	60hres	2-2-3	2,33
410-154-SH	Information comptable	60hres	2-2-2	2,00
410-224-SH	Représentation commerciale I	60hres	2-2-3	2,33
410-233-SH	Démarrage d'entreprise	45hres	2-1-2	1,67
410-303-SH	Aménagement d'un commerce de détails	45hres	2-1-3	2,00
410-344-SH	L'approche qualité appliquée au service à la clientèle	45hres	1-2-3	2,00

**DIPLÔME D'ATTESTATION D'ÉTUDES COLLÉGIALES
(AEC en VENTE ET MARKETING) - 12 MOIS**

410-413-SH	Soutien technique au commerce international	45hres	2-1-2	1,67
410-A23-SH	Interaction professionnelle dans un contexte de supervision	45hres	1-2-2	1,66
410-A38-SH	Stage en vente et marketing	105hres	1-6-3	3,33
412-023-SH	Exploitation des logiciels d'une suite bureautique I	45hres	0-3-2	1,66
412-033-SH	Exploitation des logiciels d'une suite bureautique II	45hres	0-3-2	1,66
604-013-SH	Anglais en milieu des affaires I	45hres	1-2-3	2,00
604-313-SH	Anglais en milieu des affaires 11	45hres	1-2-3	2,00

5. COÛT DE LA FORMATION

Les coûts sont établis comme suit par année scolaire (pour tous les programmes offerts avec le Cégep de Sherbrooke).

- Frais d'ouverture de dossier : 5000 FCFA (Non remboursable)
- Frais de demande d'admission : 50 000 FCFA (Non remboursable)
- Frais de formation annuelle :
 - 1 500 000 FCFA (Sans la Bourse) ou
 - 500 000 FCFA (Certificat de Bourse Requis auprès de la Fondation)

Pour de renseignements supplémentaires, veuillez nous appeler au +228 90 45 15 30 ou par courriel à info@canadianhighschool.com ou visiter notre site web : www.canadianhighschool.com