

## DIPLOME D'UNIVERSITÉ COMMERCE DE PROXIMITE ET NUMERIQUE

Depuis le début des années 2000, la transition numérique modifie les pratiques de consommation et le secteur de la vente au détail. Les plateformes deviennent l'architecture des transactions au même titre que les distributeurs. Face aux multinationales du commerce en ligne américaines et chinoises, dont les implantations se multiplient sur le territoire européen, le commerce de détail doit développer et renforcer sa présence en ligne. La crise sanitaire de la Covid-19 et le protocole sanitaire qui a suivi ont rendu visible cette nécessité. Les commerces connectés ont mieux traversé la crise que les autres. Il s'agit de conserver un lien avec une clientèle, laquelle ne tourne pas le dos au commerce de magasin mais attend un service supplémentaire. Plébiscité par la valeur montante du « local », le commerce, indépendant ou non, doit se saisir des outils numériques et valoriser ainsi sa position de proximité qui constitue son atout inaltérable.

### DIPLOME VISE

Type de diplôme : Diplôme d'Université

### PUBLIC VISE - PREREQUIS – ADMISSIBILITE - ADMISSION

**Public :** Indépendants, salariés en CDI / CDD des TPE-PME, demandeurs d'emploi, adultes en reprise d'études ou en reconversion, souhaitant valider et compléter des acquis professionnels dans le domaine du commerce et de la distribution de détail.

**Prérequis :** Aucun sur le plan des diplômes.  
Etre commerçant ou avoir un projet avancé d'ouverture de commerce de proximité.

**Admissibilité :** Examen approfondi du dossier de candidature

**Admission :** Entretien de sélection

### OBJECTIFS

La transition numérique du commerce et la norme du « phygital » et de l'omnicanalité imposent aux commerçants et à leurs salariés de comprendre les mutations actuelles du secteur, d'acquérir la maîtrise des nouveaux outils nécessaires à cette modernisation et de mettre en place les dispositifs numériques adaptés à leur activité. Au-delà de la vente en ligne, les compétences numériques sont aujourd'hui indispensables pour attirer des consommateurs en magasin. Cette formation vise à transmettre ce savoir-faire aux commerçants de proximité.

### COMPETENCES VISEES

- Acquérir une culture numérique exhaustive et transversale constituée de concepts, d'outils et de méthodes visant à la définition d'une offre de services numériques associée à la vente de biens et de services. Selon les modules, les compétences sont les suivantes :
- Acquérir une culture professionnelle relative aux mutations du commerce et de la consommation.
- Définir et mettre en place une stratégie de communication numérique autour de l'enseigne et des produits.
- Maîtriser les principaux outils informatiques relatifs à la création visuelle, à la création de site (vitrine et e-commerce), aux relations avec les fournisseurs, au stockage, à l'encaissement et à la comptabilité.
- Développer et diversifier l'activité de son commerce en connaissant le fonctionnement des techniques numériques marchandes et en les adaptant suivant des objectifs définis (cibler, communiquer, vendre, fidéliser, promouvoir produits et services en ligne).

### CONTENU DE LA FORMATION

ECTS : European Credits Transfer System

Plaquette et calendrier de la formation :

<https://iutparis-seine.u-paris.fr/information-et-communication/diplome-duniversite-commerce-de-proximite-et-numerique/>

Programme :

Le DU est constitué de 5 certificats.

Formation conçue en collaboration avec **Petits Commerces**, plateforme qui accompagne les commerçants de proximité dans leur développement numérique.

#### Introduction au diplôme (2 h)

Bien utiliser les réseaux sociaux (Facebook, Instagram)  
Bonnes pratiques (exemples de sites et réseaux sociaux)  
Presse en ligne et influenceurs  
E-réputation et gestion des avis clients  
Connaitre et fidéliser ses clients  
Emailing et SMS  
Données et régulation (RGPD)

#### Certificat 4 : Développement numérique et création de valeur (24.5 h)

**Compétence :**  
*Développer et diversifier l'activité de son commerce, à la vente en ligne, à la fidélisation, à la gestion des stocks et à la compatibilité grâce au numérique.*  
Diagnostic  
Définition du projet  
Publicité payante sur Google  
Publicité payante sur les réseaux sociaux et influenceurs  
Vendre sur les réseaux sociaux  
Vendre sur une boutique en ligne  
Vendre sur une marketplace  
Proposer du click and collect  
Proposer de la livraison  
Proposer des services en boutique grâce au numérique

#### Certificat 1 : Transition numérique du commerce (17.5 h)

**Compétence :**  
*Acquérir une culture professionnelle relative aux mutations du commerce et de la consommation.*  
La consommation dans la transition numérique ;  
Nouveaux comportements d'achat stratégies commerciales adaptées ; E-commerce et métropoles : flux, logistique

#### Certificat 3 : Solutions numériques au service du commerce de détail (17.5h)

**Compétence :**  
*Maîtriser les principaux outils informatiques relatifs à la création visuelle, au référencement, à la vente en ligne, à la fidélisation, aux relations avec les fournisseurs, au stockage, à l'encaissement et à la comptabilité*  
Outils de création de visuels (PAO)  
Photo, vidéo, newsletter  
Outils de référencement  
Outils de fidélisation  
Outils de vente en ligne  
Outils de stocks et relations fournisseurs  
Caisses connectées  
Systèmes de paiement  
Outils de gestion et comptabilité

#### Certificat 5 : Commerces inspirants (14 h)

**Compétence :**  
*Découvrir et comprendre les stratégies numériques d'acteurs du commerce*  
Visites d'entreprises  
Analyses sectorielles  
Découvertes de stratégies numériques

#### Certificat 2 : Visibilité en ligne et communication (24.5 h)

**Compétence :**  
*Définir et mettre en place une stratégie de communication numérique autour de l'enseigne et des produits.*  
Diagnostic  
Définition du projet  
Créer son identité de marque avec du storytelling  
Construire et animer une communauté  
Le référencement local avec Google My Business et un site vitrine

## ÉQUIPE, METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

**Responsable du cycle :** Vincent CHABAULT, maître de conférences en sociologie, spécialiste du commerce et de la consommation, IUT de Paris, laboratoire Cerlis (CNRS-U. Paris)

**Équipe pédagogique :** enseignants chercheurs, enseignants, et professionnels qualifiés ayant une activité en lien avec les contenus de la formation.

**Méthodes :** cours, travaux dirigés, projets à réaliser, visites de sites. Enseignement en présentiel, quelques séances en distanciel synchrone.

La pédagogie fait une large place à l'initiative du stagiaire et à son travail personnel, pour mettre en œuvre les connaissances et les compétences acquises.

**L'assiduité en cours est obligatoire ; elle fait l'objet de listes d'émargements par demi-journées.**

**Moyens pédagogiques adaptés :** logiciels professionnels, salles informatiques (1 poste par stagiaire), bibliothèque universitaire avec salle multimédia, centre d'étude des langues, supports de cours.

Les stagiaires bénéficient d'un environnement numérique de travail leur permettant de recevoir et consulter des cours, consignes, informations pédagogiques et administratives ainsi que de déposer des documents et partager leur expérience.

## ÉVALUATION DE LA FORMATION – MODALITES DE CONTROLE DES CONNAISSANCES (\*)

**Organisation du contrôle des connaissances (\*) :** en cours de rédaction

**Validation des études (\*) :** en cours de rédaction

(\*) extrait des Modalités de Contrôle des Connaissances. Les MCC sont votées annuellement par le Conseil d'Administration de l'IUT de Paris – Rives de Seine et par les instances de l'Université. Elles sont remises au stagiaire dès l'entrée en formation. Seules les MCC votées au titre de l'année universitaire pour laquelle le stagiaire FC est inscrit en formation font foi.

## PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Destinée aux commerçants et aux individus en reconversion, cette formation permet de prendre en charge la définition et la mise en place d'une offre de services numériques pour augmenter la création de valeur dans un commerce de détail. À l'issue de la formation, les apprenants sont capables d'entreprendre la numérisation de leur activité commerciale, de la communication à la vente en passant par le référencement sur les plateformes, la gestion de stocks et la fidélisation.

## MODALITES DE CANDIDATURE

**Session de candidature :**

03/10/2022 au 16/12/2022

**Candidature en ligne :**

<https://ecandidat.app.u-paris.fr/sh1/>

## ORGANISATION DE LA FORMATION

**Déroulement de la formation :**

à temps partiel et en discontinu

**Dates de la formation :**

13/01/2023 au 28/03/2023

**Enseignement théorique :**

14,5 jours répartis sur 8 semaines soit 100 heures

**Horaires :**

9 h 00 à 12 h 30 - 13 h 30 à 17 h 00 (sous réserve de modification)

**Nombre de stagiaires par groupe :**

en moyenne 25 personnes (groupe dédié formation continue).

Les formations sont délivrées en présentiel. Toutefois l'IUT de Paris – Rives de Seine pourra être amené à assurer ses activités pédagogiques en mode distanciel si la situation sanitaire l'exige et conformément aux directives ministérielles.

## COÛT ET DROITS D'INSCRIPTION UNIVERSITAIRE

**Coût du cycle d'enseignement théorique :** 3 000.00 € nets

(tarif sous réserve d'approbation par les instances de l'Université - établissement public non assujetti à la TVA). obligatoires ; ils sont fixés chaque année par arrêté du MESRI à paraître en juillet.

**Droits d'inscription universitaire :**

**CVEC :**

<https://cvec.etudiant.gouv.fr/>

**Salariés :** la prise en charge du coût de la formation peut être assurée dans le cadre des dispositifs de Formation Professionnelle en vigueur. Il appartient aux candidats d'effectuer les démarches nécessaires auprès des organismes dont ils dépendent : DRH, OPCO...

**Demands d'emploi :** sous certaines conditions, vous pouvez bénéficier de l'Aide Individuelle à la Formation (AIF) ou obtenir une Autorisation d'Inscription à un Stage de Formation (AISF). Les démarches doivent être faites auprès du conseiller Pôle Emploi.

## INFORMATIONS PEDAGOGIQUES

### DEPARTEMENT INFORMATION COMMUNICATION

☎ 01 76 53 48 53

✉ [patricia.francourt@u-paris.fr](mailto:patricia.francourt@u-paris.fr)

## MONTAGE DU DOSSIER DE FINANCEMENT, DEVIS, CALENDRIER

### SERVICE FORMATION CONTINUE ET ALTERNANCE (SFCA)

☎ 01 76 53 49 75

✉ [bernadette.amiaud@u-paris.fr](mailto:bernadette.amiaud@u-paris.fr)

## LIEU DE LA FORMATION

IUT de Paris – Rives de Seine

143, avenue de Versailles - 75016 PARIS

☎ 01 76 53 47 00

<https://iutparis-seine.u-paris.fr/>

## ACCES A L'IUT

 Exelmans, Mirabeau, Église d'Auteuil, Chardon Lagache

 22, 62, 72, PC1

 Pont du Garigliano

 Pont du Garigliano