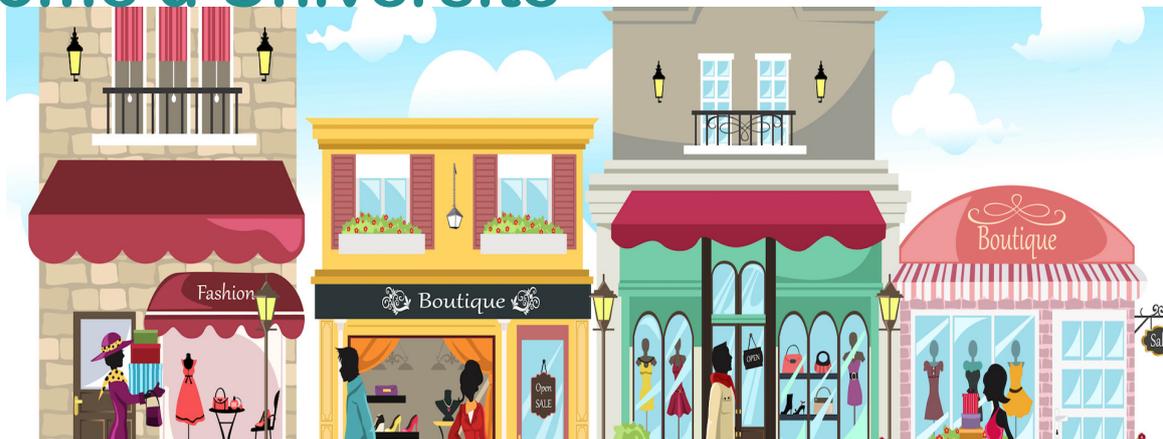


Diplôme d'Université



Commerce de proximité et numérique

Depuis le début des années 2000, la transition numérique modifie les pratiques de consommation et le secteur de la vente au détail. Face aux plateformes multinationales, le commerce de détail alimentaire et spécialisé 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 qui ne tourne pas le dos au commerce de magasin mais attend un service supplémentaire. Plébiscité par la valeur montante du « local », le commerce de détail, support de transactions économiques et vecteur de liens sociaux, doit se saisir des outils numériques et valoriser ainsi sa position de proximité qui constitue son atout inaltérable. Ce diplôme universitaire souhaite contribuer à cette transition.

Quel type de formation ?

Formation continue

Comment nous rejoindre ?

Conditions d'admission

Cette formation s'adresse aux indépendants, salariés en CDI/CDD dans le secteur du commerce de détail, aux individus en reprise d'études ou en reconversion portant un projet professionnel dans le secteur du commerce de détail, aux demandeurs d'emploi portant un projet professionnel dans le secteur du commerce de détail. Les candidatures sont retenues après examen du dossier et entretien.

Candidatures

Via la plateforme eCandidat :

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

Financement et coût

- Coût du cycle de formation continue: 3 000,00 €*

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, Pôle Emploi...

Droits d'inscription universitaire

obligatoires, ils sont fixés chaque année par arrêté à paraître en juillet.

Comment s'organisent les études ?

Le DU "Commerce de proximité et numérique" est organisé en cinq modules de formation pour un total de 100 heures de cours se déroulant les lundis et mardis sur trois mois de janvier à mars.

Objectifs

Accompagner les commerçants dans la définition et la mise en place de services numériques destinés à leur clientèle.

Compétences visées

- 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).

Moyens pédagogiques

Alternance d'enseignements théoriques, travaux dirigés et travaux pratiques sur des outils du marché.

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.

Le contenu pédagogique*



Formation conçue en collaboration avec Petitscommerces, plateforme qui accompagne les commerçants de proximité dans leur développement numérique (<https://www.petitscommerces.fr/>). La pratique du contrôle continu des connaissances pour l'attribution du diplôme implique la participation des stagiaires à tous les cours.

►Certificat 1

Transition numérique du commerce

COMPÉTENCE :

Comprendre les reconfigurations des pratiques d'achat et des représentations sociales dans un contexte de transition numérique.

Déployer une stratégie de distribution adaptée aux nouveaux comportements d'achat.

Décrypter les évolutions des flux de marchandises et de consommateurs dans les métropoles, comprendre les nouvelles stratégies de développement logistique et commercial.

La consommation dans la transition numérique

Nouveaux comportements d'achat
stratégies commerciales adaptées

E-commerce et métropoles : flux,
logistique.

►Certificat 2

Visibilité en ligne et communication

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

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 3

Solutions numériques au service du commerce de détail

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

Création visuelle

Photo, vidéo, newsletter

Site vitrine, site e-commerce

Outils de stocks et relations fournisseurs

Caisses connectées

Systèmes de paiement

Outils de gestion et comptabilité

►Certificat 4

Développement numérique et création de valeur

COMPÉTENCE :

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).

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 5

Commerces inspirants

COMPÉTENCE :

Découvrir et comprendre les stratégies numériques d'acteurs de la distribution par le biais de visites de commerces inspirants et d'analyses sectorielles.

Visites d'entreprises

Analyses sectorielles

Découvertes de stratégies numériques



Comment nous contacter ?

Obtenir les informations pédagogiques :

Département

Information-Communication

• 01 76 53 48 53

Obtenir un devis et remplir le dossier de financement :

Service Formation Continue et Alternance

• 01 76 53 49 75

• bernadette.amiaud@u-paris.fr

IUT de Paris - Rives de Seine

143, avenue de Versailles

75016 Paris

Tél : 01 76 53 47 00

iutparis-seine.u-paris.fr

M Exelmans, Mirabeau, Eglise d'Auteuil, Chardon Lagache

BUS 22, 62, 72, PC1

RER Ligne C station Pont du Garigliano

T T3 station Pont du Garigliano

Ouverture de la formation sous réserve d'un nombre de candidats suffisant.

