

Culture numérique et E-commerce

Infos pratiques

- > ECTS : 3.0
- > Nombre d'heures : 24.0
- > Langue(s) d'enseignement : Français
- > Niveau d'étude : BAC +5
- > Période de l'année : Enseignement dixième semestre
- > Méthodes d'enseignement : En présence
- > Forme d'enseignement : Cours magistral
- > Campus : Pôle Universitaire Léonard de Vinci
- > Composante : Philo, Info-Comm, Langages, Littératures & Arts du spectacle
- > Code ELP : 4LoHD03P

Présentation

Cet enseignement vise à transmettre aux futurs managers une bonne connaissance du marché du commerce électronique et de ses principaux secteurs d'activité. A cette fin, il s'agira de présenter aux étudiants les clés de la réussite du lancement d'une activité de e-commerce (e-marketing, brand management, e-boutique, moyens de paiement, logistique...).

Toutefois la compréhension du E-commerce et des stratégies qui en découlent reposent sur la connaissance et l'acquisition d'une culture numérique : architectures des systèmes d'information, grandes classes d'algorithmes, cryptographie, moteurs de recherche..., notions qui seront abordées au cours de ce module.

Objectifs

Présenter les principes du e-commerce

Présenter les fondements algorithmiques du e-commerce

Présenter les principes fondamentaux d'un système d'information

Évaluation

M3C en session unique

REGIME STANDARD INTEGRAL: avec évaluation continue (au moins 2 notes)

RÉGIME DÉROGATOIRE : Non

SESSION 2 : Organisé sur la période du semestre par l'enseignant

Pré-requis nécessaires

Comprendre le français

Appétence pour l'environnement digital

Appétence pour le commerce électronique

Connaissance du *web* et d'au moins un système de gestion de contenu

Compétences visées

Mettre en place une stratégie e-commerce

Concevoir une architecture des systèmes d'information

Décrire un algorithme

Utiliser efficacement les moteurs de recherche

Bibliographie

Cadilhac P.-E., *L'e-merchandising, un atout pour le e-commerce*, Dunod, 2014

Vallet J.-B., *Commerce Connecté*, Eyrolles, 2015