

La vente au détail et le commerce intelligents

La vente au détail et le commerce intelligents de l'AIT numérique du CTIC constitue une préparation unique à des carrières passionnantes dans le secteur du commerce de détail. Les étudiantes et les étudiants apprendront le rôle de la technologie numérique dans le commerce de détail et des disciplines telles que l'expérience client, l'omnicanal, la chaîne d'approvisionnement et l'Internet des objets. Ils exploreront les possibilités de carrière et les compétences requises pour obtenir leur prochain emploi.

Modules		Leçons	Objectifs d'apprentissage	
Module 1	Introduction à l'innovation dans le commerce de détail	<ul style="list-style-type: none"> Concepts fondamentaux du commerce de détail et de son système L'avenir du commerce de détail L'innovation dans le commerce de détail et les trois principales raisons pour l'innovation Impact de la COVID-19 	<ul style="list-style-type: none"> Compréhension de base des concepts fondamentaux du commerce de détail : acheteuses et acheteurs, vendeuses et vendeurs, fabricantes et fabricants, fournisseuses et fournisseurs de technologie, fournisseuses et fournisseurs de transport, promotrices et promoteurs de médias numériques. Comprendre l'importance du secteur du commerce de détail pour le Canada. 	Réflexion sur Padlet Interrogation
Module 2	Tendances et modèles en émergence dans le commerce de détail	<ul style="list-style-type: none"> Divers modèles commerciaux, diverses technologies et approches Quatre cas de figure sur la façon dont les entreprises améliorent l'expérience de la consommatrice et du consommateur 	<ul style="list-style-type: none"> Compréhension de base de l'émergence de technologies et de modèles de commerce spécifiques et tendance. Comprendre comment les détaillantes et détaillants évaluent l'adéquation des technologies à leurs activités - viabilité, faisabilité, attrait. 	Réflexion sur Padlet Interrogation
Module 3	Transformations numériques frontales	<ul style="list-style-type: none"> Déclin du commerce de détail Études de cas sur les succès et les échecs des détaillantes et détaillants 	<ul style="list-style-type: none"> Comprendre l'importance de l'innovation et de l'adaptation aux facteurs de changement. Décrire les quatre domaines clés dans lesquels la transformation numérique frontale est particulièrement répandue. 	Réflexion sur Padlet Interrogation
Module 4	Transformations numériques dorsales	<ul style="list-style-type: none"> Expérience et conception du parcours client Commerce de détail expérimental Études de cas sur l'innovation : l'automobile ainsi que l'alimentation et les boissons 	<ul style="list-style-type: none"> Décrire les quatre domaines clés dans lesquels la transformation numérique en dorsale est particulièrement répandue. 	Réflexion sur Padlet Interrogation
Module 5	Carrières prometteuses dans le commerce de détail intelligent	<ul style="list-style-type: none"> Le spectre de la transformation numérique Compétences et aptitudes spécifiques de quatre domaines de spécialisation à forte demande Trois exemples de réussite de leaders du commerce de détail intelligent 	<ul style="list-style-type: none"> Compréhension de base des types de rôles, de responsabilités et de défis qui existent dans les emplois du commerce de détail. Comprendre la demande à l'échelle macro et micro pour les diplômés en commerce, en ingénierie et en arts. 	Réflexion sur Padlet Interrogation

<p>Module 6</p>	<p>Façonner l'avenir du commerce de détail</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Les caractéristiques essentielles d'une personne innovatrice 	<ul style="list-style-type: none"> • Comprendre les qualités essentielles d'une travailleuse ou d'un travailleur du secteur du commerce de détail. • Comprendre l'esprit d'entreprise et son lien avec le secteur du commerce de détail. 	<p>Réflexion sur Padlet Interrogation</p>
------------------------	---	--	--	---