

Construire des études qualitatives et quantitatives

OBJECTIFS

- Intégrer les études aux différents niveaux de la démarche marketing
- Formuler la problématique marketing en terme d'études
- Connaître les spécificités des différents types d'études : qualitatif, quantitatif
- Construire un plan d'études adapté à sa problématique d'entreprise

PROGRAMME

Mettre en place une étude : de la problématique marketing à la problématique d'études

- Analyser la situation et la problématique
- Définir les objectifs de l'étude
- Intégrer les contraintes
- Choisir les méthodes
- Vérifier et contrôler la pertinence du projet
 - > Exemples

Etudes qualitatives

- Connaître le rôle des études qualitatives
- Connaître les méthodes et les applications
- Mettre en œuvre une étude qualitative, en maîtrisant les bonnes pratiques à chaque étape
- Organiser la collecte de l'information
- Maîtriser les grands principes de l'analyse de données
 - > Cas pratique

Etudes quantitatives

- Identifier les applications et les différents types des études quantitatives
- Connaître le déroulement d'une étude quantitative et les modes de recueil de données
- Définir un échantillon et construire un questionnaire adapté à la problématique
- Traiter l'information (codification, tris, synthèse ...)
 - > Cas pratique

Exploiter au mieux les résultats : rendre les résultats d'études opérationnels

- Favoriser le partenariat entreprise / institut d'études
- Interpréter et synthétiser les données issues des différentes études mise en œuvre
- Formuler des recommandations
 - > Cas pratiques

 **3 jours**

prix par participant

1 980 € HT

code formation : MK16

option restauration

18 € par jour



PRESENTIEL

LES + TANIT FORMATION

- Exercices pratiques dans des domaines variés
- Appui sur les marchés des participants
- Témoignages et exemples

POUR QUI ?

- Chefs de produit
- Chefs de marque
- Chefs de marché
- Chargés d'études
- Toutes personnes amenées à travailler avec le service d'études

PRÉ-REQUIS

- Aucun prérequis

SESSIONS

Paris

- 8-9-10 avr. 2024
- 13-14-15 mai 2024
- 17-18-19 juin 2024
- 23-24-25 sept. 2024
- 7-8-9 oct. 2024
- 18-19-20 nov. 2024
- 2-3-4 déc. 2024

STAGE / FORMATION

Intitulé _____
Code _____
Date _____ Lieu _____
Prix HT _____ + TVA (taux en vigueur de 20%) _____ Prix TTC _____
Nombre de repas _____ Prix total des repas _____

BULLETIN D'INSCRIPTION

ENTREPRISE

Raison sociale _____
N° SIRET _____ N° TVA _____ Effectif _____
Adresse _____
Tél. _____ Fax. _____

Responsable Formation

M. Mme
Nom _____ Prénom _____
Fonction _____ Tél.(ld) _____
Email _____

PARTICIPANTS

M. Mme
Nom _____ Prénom _____
Fonction _____ Tél.(ld) _____
Email _____

FACTURATION / FINANCEMENT

Adresse de facturation (indispensable)

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il
apparaître sur votre facture ?

Oui Non
Si oui, numéro _____

Le financement de votre formation passera-t-il par un OPCA ?

Oui Non
Numéro de prise en Charge _____

Adresse de votre OPCA _____

RÈGLEMENT

Ci-joint un chèque de _____ € TTC
(à l'ordre de Tanit Formation)

Par virement à notre banque :

CIC PARIS MOGADOR
FR76 3006 6107 4100 0200 8570 337 BIC : CMCIFRPP

Nom _____
Prénom _____

Date _____

Signature et cachet de l'entreprise (obligatoire)

Si l'accord de prise en charge de l'OPCA ne parvient pas à Tanit Formation au premier jour de la formation, Tanit Formation se réserve le droit de facturer la totalité des frais de formation au client.