

Bâtir une étude de marché

Une fois que vos objectifs stratégiques marketing sont connus, validés et formalisés, vous devez mettre en place la phase opérationnelle de construction de vos études : cette formation vous apportera les outils et méthodes nécessaires à l'élaboration d'études de marché de tous types (quali ou quanti), répondant à des problématiques d'importance stratégique diverses, et vous permettra d'adapter vos démarches et méthodes aux besoins de votre entreprise.

OBJECTIFS

- Formuler la problématique en termes d'études
- Construire un plan d'études adapté à sa problématique marketing
- Appliquer une méthodologie adaptée à chaque étude mise en place

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
 - Vérifier et contrôler la pertinence du projet
- > Analyse de cas concrets

Formaliser l'action et choisir les méthodes

- Recueillir les besoins (analyse du contexte et de l'exploitation future des données)
 - Identifier les données existantes au sein de l'organisation ou au contraire à recueillir ou à créer
 - Identifier, évaluer et sélectionner les sources d'information et les partenaires les plus pertinents
 - Rédiger le brief / le cahier des charges
- > Exercices de synthèse : rédaction d'un cahier des charges à partir d'une problématique concrète d'entreprise

Organiser et piloter les différentes étapes de l'étude de marché

- Identifier les participants et partenaires et distribuer les rôles dans le temps
 - Définir le planning global de l'étude (anticiper d'éventuels contretemps et prévoir les adaptations)
 - Définir et organiser l'analyse des résultats de l'étude (méthodes, indicateurs, profondeur de l'analyse, exploitation prévue, délais ...)
- > Mise en application : bâtir une étude qualitative et une étude quantitative dans un des domaines d'activités des participants

2 jours

prix par participant

1 490 €^{HT}

code formation : MK14

option restauration

18 € par jour



PRESENTIEL

LES + TANIT FORMATION

- Nombreux exercices
- Appui sur les marchés des participants pour formaliser les procédures opérationnelles de mise en place d'études

POUR QUI ?

- Chargés d'études marketing
- Chefs de produit
- Chefs de projet
- Toute personne en lien avec le service d'étude

PRÉ-REQUIS

- Aucun prérequis

SESSIONS

Paris

- 17-18 avr. 2024
- 22-23 mai 2024
- 27-28 juin 2024
- 26-27 sept. 2024
- 29-30 oct. 2024
- 16-17 nov. 2024
- 11-12 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.