

Exploiter les résultats des études

OBJECTIFS

- Analyser la problématique marketing pour définir ses besoins
- Adapter son choix d'études à la problématique
- Connaître les différentes options pour bien les utiliser
- Savoir exploiter les résultats des études

PROGRAMME

Identifier la nature du problème à résoudre et définir les objectifs des études

- Analyser le contexte et le problème marketing, commercial ou de communication posé (lancement de produits, gain de part de marché, satisfaction client, impact d'une publicité...)
- Analyser les enjeux
- Lister les orientations marketing à développer
 - > Exemples

Transformer la problématique marketing en problématique études

- Analyser la problématique
- Définir les objectifs
- Identifier les contraintes et les moyens
- Analyser les informations disponibles
- Définir le cahier des charges
- Valider l'utilité d'une étude
- Choisir les méthodes (études qualitatives ou quantitatives ?)
 - > Cas pratique

Assurer le suivi des études

- Recueil des informations
- Choix du traitement des données
- Vérification permanente de la pertinence des études en cours avec l'objectif de départ

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

- Analyser, trier, hiérarchiser les données
- Interpréter et synthétiser les données issues des différentes études mises en œuvre
- Evaluer le besoin de complément d'information
- Recommander des applications pratiques
 - > Cas pratiques



2 jours

prix par participant

1 490 € HT

code formation : MK20

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 ?

- Chef de produit
- Chef de marque
- chef de marché
- Chargé(e) d'études
- Toutes personnes amenées à travailler avec le service études

PRÉ-REQUIS

- Aucun prérequis

SESSIONS

Paris

- 17-18 avr. 2025
- 22-23 mai 2025
- 26-27 juin 2025
- 25-26 sept. 2025
- 29-30 oct. 2025
- 17-18 nov. 2025
- 11-12 déc. 2025

STAGE / FORMATION

BULLETIN D'INSCRIPTION

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

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 _____

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.

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)