

# 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.*