

Maîtriser les techniques d'études quantitatives

Cette formation vous donnera toutes les clés pour maîtriser les études quantitatives, que vous les réalisiez ou les commanditez, de la conception à la présentation des résultats.

OBJECTIFS

- Acquérir les compétences clés, immédiatement opérationnelles, pour maîtriser de A à Z les études quantitatives
- Piloter un questionnaire et une étude quantitative, de la conception jusqu'à l'analyse et la présentation des résultats

PROGRAMME

Panorama des études

- La démarche marketing
- Placer les études dans le contexte de la démarche marketing
- Les différents types d'études

Les études quantitatives

- Définition des objectifs
 - > Objectifs marketing
 - > Objectifs de recherche
 - > Informations / types d'informations à recueillir
- Composantes et étapes d'une étude quantitative
 - > Catégories d'études
 - > Méthodologies
 - > Le brief à un institut d'études
- Questionnaire
 - > Élaboration
 - > Plan : ordre et séquence des questions
 - > Types de questions et questions types
 - > Étapes et règles incontournables
 - > Tests et validation

Echantillonnage / Plan de sondage

- Définition de la population à étudier
- Sélection et taille d'un échantillon
- Méthodes d'échantillonnage
- Intervalle de confiance
- Redressement

Modes de recueil et de contact

- Les différents modes de recueil : avantages et inconvénients
- Choix du mode en fonction des objectifs

Analyse des données

 **2 jours**

prix par participant

1 490 €HT

code formation : MK39

option restauration

18 € par jour



PRESENTIEL

LES + TANIT FORMATION

- Une pédagogie variée et ancrée dans l'opérationnel
- L'utilisation d'exemples réels
- Une boîte à outils utilisable immédiatement

POUR QUI ?

- Chargé d'étude
- Chef de produit
- Chef de marché
- Responsable marketing

PRÉ-REQUIS

- Connaître les fondamentaux du marketing
- Maîtriser les bases de la statistique

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

- Notions clés de statistiques
- Analyse univariée, bivariée, multivariée
- Modèles descriptifs, explicatifs, prédictifs

Présentation des résultats

- Traduire les résultats d'étude en actions
- Représentations : graphiques, échelle, cartographie, mapping ...
- Rédaction d'un rapport d'étude
- Présentation orale

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.