

Marketing I : concepts et études marketing

Présentation

Responsable

Valerie CHARRIERE GRILLON

Public, conditions d'accès et prérequis

Avoir le niveau Bac + 2 (commerce/ gestion ou scientifique/technique). Connaissances générales du fonctionnement d'une entreprise. Notions élémentaires de statistiques Expérience professionnelle minimale de 2 ans souhaitable

Objectifs

Acquérir ou approfondir les notions de base des études marketing par une pédagogie active, illustrée de nombreux exemples concrets. Public : élèves non impliqués directement dans les métiers du marketing et de la vente et souhaitant mieux comprendre ces domaines, professionnels exerçant une activité commerciale ou marketing et désirant approfondir ou actualiser leurs connaissances.

Voir aussi les formations aux métiers de

Chargé / Chargée d'études en marketing

Voir aussi les formations en

Intelligence économique
Mathématiques appliquées à l'économie et à la gestion
Communication marketing
Marketing
Stratégie commerciale
Publicité
Recherche d'information
Analyse des données économiques
Statistiques pour l'économie
Prospective
Psychologie cognitive
Méthode qualitative
Méthode quantitative
Méthodologie d'enquête
Recueil de données
Méthode exploratoire
Modélisation
Etude de marché
Veille marketing
Intelligence marketing
Positionnement de produits
Gestion de la relation client CRM
Segmentation de clientèle
Marketing de l'innovation
études marketing

[études de prix](#)
[études de positionnement](#)
[merchandising](#)
[Relation client](#)
[Prévision](#)
[Données de panel](#)
[Echantillonnage](#)
[Analyse des besoins](#)
[Outil d'aide à la décision](#)
[Prise de décision](#)
[Choix de modèle](#)
[Modélisation quantitative](#)
[Modélisation qualitative](#)
[Analyse qualitative](#)
[Analyse comportementale](#)
[Comportement du consommateur](#)
[Enquête](#)
[Statistique descriptive](#)

Programme

Programme

Concepts et études marketing

Cours :

Principes et acteurs du marketing, le marché, le métier des études

Démarche d'une étude sur un exemple simple

Méthodologies de recueil d'informations marketing,
conception de questionnaires

Introduction aux études qualitatives et ethnographiques

Échantillonnage aléatoire et par quotas, notions de stratification

Analyse d'informations marketing, rappels de statistiques descriptives, application à la segmentation de clientèle (typologie) et au positionnement de produits (analyse factorielle)

Panels de consommateurs, de distributeurs et d'audience; "access panels"; panels d'internautes. *Single source*.

Etudes en ligne, forums de co création, e-réputation, communautés online

Scoring et géomarketing

Cas concrets d'applications, exposés d'experts

ED d'application sur les principaux chapitres

Informations pratiques

Contact

Cnam - EPN15

1D3P10, 37.2.12, 2 rue Conté

75003 Paris

par_esc.marketing@Lecnam.net

Centre(s) d'enseignement

[Millau](#)

Code Stage : ESC101

Equivalence UE

[Mercatique I : Les Etudes de marché et les nouveaux enjeux de la Data](#)

