

# Réaliser une étude de marché

Quelle que soit la taille de l'entreprise, l'étude de marché est un préalable qui permet d'évaluer, se situer et faire des choix éclairés (priorisation, adaptation de l'offre, évaluation des risques et potentiels...) pour comprendre et mieux atteindre ses clients. Cette formation permet aux stagiaires d'être autonomes. Ils pourront ainsi prendre en main leur étude de marché ou être en mesure de la déléguer, si nécessaire, en pleine connaissance des tenants et aboutissants.

## 1. Objectifs / compétences

- Construire le cahier des charges d'une étude marketing
- Connaître la méthodologie globale de l'étude de marché
- Analyser et exploiter les résultats d'une étude marketing

## 2. Parcours de formation

### Programme

- Séquence 1 : Objectif, sens et étapes
  - Périmètre des études marketing
  - Recueil du besoin
  - Plan d'étude
- Séquence 2 : Méthodes et outils
  - Etude documentaire, Enquêtes qualitative et quantitative, tests
  - Méthodologies et bonnes pratiques
  - Outils
- Séquence 3 : Synthèse et exploitation des résultats
  - Traitement et analyse des données
  - Formats de présentation des résultats

### Evaluation

- Test en situation, quizz

- ❖ Stagiaire en situation de handicap : vous êtes invité(e) à vous rapprocher de votre formatrice avant l'inscription afin d'évaluer la prise en compte de votre situation et les éventuels aménagements en termes d'accessibilité, de matériel ou de modalités.

## 3. Durée et horaires

14h (2 journées)  
9h – 17h (*pause déjeuner 1h*)  
Aménageable

## 4. Pour qui

Entrepreneurs, porteurs de projet entrepreneurial.  
Collaborateurs directement concernés ou impliqués dans les études marketing de l'entreprise : responsables marketing, responsables de produit

## 5. Prérequis

Aucun

## 6. Moyens pédagogiques

- Pédagogie active
- 20% théorique – 80% pratique
- Mise en situation sur des cas réels, jeux de rôle
- Ressources numériques, fiches méthodologiques

## 7. Formatrice

Caroline Paulin – Consultante et formatrice en stratégie et développement commercial  
Expérience métier > 20 ans  
Titre Professionnel de Formatrice Professionnelle d'Adultes

## 8. Tarif 2023

Une proposition tarifaire vous sera transmise après l'entretien de positionnement.

## 9. Dates et lieu

Délai d'accès - dates à convenir dans les 6 mois  
En présentiel ou à distance

**Votre contact** : Caroline Paulin – 06 61 47 10 96 – [c.paulin@ops-partner.com](mailto:c.paulin@ops-partner.com) - [www.ops-partner.com](http://www.ops-partner.com)

OPS Partner fait partie d'Esscoop

Esscoop, 28 avenue de la Résistance, 91700 Ste-Geneviève-des-Bois | SIRET: 539 328 393 000 35

NDA 11910848391 (auprès du préfet de région de: Ile-de-France)