FONDAMENTAUX DU MARKETING STRATÉGIQUE

Études marketing : cadrer le besoin, piloter la démarche et exploiter les résultats

Une étude mal cadrée produit un document épais et des décisions inchangées. Les questions sont trop nombreuses, l'échantillon ne correspond pas à la cible, le prestataire livre ce qui lui a été demandé et non ce dont l'équipe avait besoin. Le budget est consommé et la question de départ reste ouverte. Deux jours pour piloter une étude de bout en bout : formulation de la question de décision, choix entre approche qualitative et quantitative, rédaction du cahier des charges, suivi du prestataire et exploitation des résultats. Chaque participant travaille sur un besoin d'étude réel.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 550 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Chefs de produit responsables marketing chargés d'études et dirigeants de PME appelés à commander ou à conduire des études.

PRÉREQUIS
Aucun prérequis

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Formuler la question de décision à laquelle l'étude doit répondre
- Choisir entre approche qualitative et approche quantitative
- Rédiger un cahier des charges d'étude exploitable par un prestataire
- Construire un questionnaire ou un guide d'entretien sans biais évitables
- Analyser des résultats et en tirer des recommandations argumentées

03 Programme détaillé

M1 Cadrer la demande

- Partir de la décision à prendre
- Distinguer la question posée et la décision attendue
- Recenser ce que l'on sait déjà avant de lancer l'étude
- Fixer le périmètre et les limites de l'étude
- Définir le niveau de précision nécessaire
- Atelier : Reformulation du besoin d'étude de chaque participant en une question de décision unique.

M2 Choisir la méthode

- Adapter l'approche à la question
- Comparer les apports du qualitatif et du quantitatif
- Situer entretiens réunions de groupe et observation
- Construire un échantillon cohérent avec la cible
- Estimer les délais et les coûts associés
- Cas pratique : Choix argumenté d'une méthode pour trois besoins d'étude différents présentés en séance.

M3 Concevoir et piloter

- Tenir la qualité du recueil
- Rédiger un cahier des charges et la grille de sélection du prestataire
- Construire un questionnaire clair et neutre
- Préparer un guide d'entretien et ses relances
- Suivre le terrain et réagir aux écarts
- Atelier : Test d'un questionnaire entre participants avec relevé des questions mal comprises puis correction.

M4 Exploiter les résultats

- Transformer les données en décisions
- Lire les résultats en tenant compte des limites de l'échantillon
- Croiser les réponses pour faire ressortir les écarts
- Formuler des recommandations reliées à la décision initiale
- Restituer les conclusions de façon courte et défendable
- Mise en situation : Restitution de résultats devant un comité qui conteste la représentativité et demande des arbitrages.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 550 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 26/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr