

Faculté de psychologie et sciences de l'éducation



PSY2123 Psychologie des relations commerciales

[30h] 3 crédits

Enseignant(s): Philippe Beguin
Langue d'enseignement : français
Niveau : Deuxième cycle

Objectifs (en termes de compétences)

- Initier les étudiants aux fondements du marketing pour les psychologues
- Etablir les liens entre la psychologie et le marketing
- Développer et appliquer des concepts de la psychologie à l'univers du marketing
- Examiner de nouvelles voies de recherches en psychologie au travers de questions posées par le marketing

Objet de l'activité (principaux thèmes à aborder)

- Modèles de la décision d'achat
- Théorie de la perception, de la catégorisation et de la mémorisation à l'usage des marques et des messages publicitaires
- Critères de segmentation du marché à partir de variables psychologiques, avec utilisation d'analyses multidimensionnelles
- Méthodes et modèles de la persuasion utilisés dans la publicité, par exemple, promotion des ventes, force de vente, ...
- Méthodes d'analyse qualitative (interview, dynamique de groupe, méthodes projectives, ...) et quantitatives (questionnaires, échelles, analyses multidimensionnelles, ...) du produit et de son image

Résumé : Contenu et Méthodes

- Initier les étudiants aux fondements du marketing pour les psychologues
- Etablir les liens entre la psychologie et le marketing
- Développer et appliquer des concepts de la psychologie à l'univers du marketing
- Examiner de nouvelles voies de recherches en psychologie au travers de questions posées par le marketing

Autres informations (Pré-requis, Evaluation, Support, ...)

Ce cours sera illustré de nombreux cas empruntés aux marchés belge et international.

Autres crédits de l'activité dans les programmes

COMU22/RP Deuxième licence en information et communication (Relations (3 crédits)
publiques et communication d'organisation)