

# Comportement du consommateur (GEST501\_MCAY)



## En bref

- > **Langues d'enseignement:** Français
- > **Méthodes d'enseignement:** En présence
- > **Ouvert aux étudiants en échange:** Oui

## Présentation

### Objectifs

Ce cours a pour objectif d'offrir une initiation globale au comportement du consommateur. Il s'agira donc de couvrir tous les concepts clés et d'offrir une lecture des phénomènes de consommation à la croisée de différentes disciplines : marketing, sociologie, psychologie, anthropologie, économie, etc

### Heures d'enseignement

CM	Cours Magistral	15h
TD	Travaux Dirigés	9h

### Pré-requis obligatoires

Maîtrise des fondamentaux du marketing

### Plan du cours

CM n°1 : Séance introductive – De l'importance d'appréhender les comportements et phénomènes de consommation

Cette séance introductive abordera le comportement du consommateur en tant que champ d'étude interdisciplinaire. Dans ce cadre, les notions centrales afférentes à cette discipline seront notamment définies. Cette présentation transversale mettra en exergue, d'une part, les apports de l'économie et de la psychologie à la compréhension des comportements des consommateurs. D'autre part, elle nous permettra d'illustrer la contribution plus récente d'autres sciences humaines et sociales – la sociologie et l'anthropologie, par exemple – à la compréhension des phénomènes de consommation, et ce, en nous appuyant plus spécifiquement sur des travaux issus du courant académique de la Consumer Culture Theory.

#### CM n°2 : Comportements de consommation individuels (1ère partie)

Cette séance abordera les thématiques suivantes :

- La perception des consommateurs
- L'apprentissage et la mémorisation des consommateurs
- La motivation et l'implication des consommateurs

#### CM n°3 : Comportements de consommation individuels (2ème partie)

Cette séance sera dédiée aux thématiques suivantes :

- Les attitudes des consommateurs et les mécanismes de persuasion
- La prise de décision des consommateurs
- La notion de self : quelle(s) identités(s) pour les consommateurs ?

#### CM n°4 : Perspectives culturelles de la consommation (1ère partie)

Cette séance sera consacrée aux thématiques suivantes :

- Les identités collectives, sous-cultures et « tribus » de consommateurs
- La résistance des consommateurs et les relations de pouvoir sur le marché

#### CM n°5 : Perspectives culturelles de la consommation (2ème partie)

La séance de clôture de ce module s'articulera comme suit :

- Genre, ethnicité, classe sociale, etc. : la construction socio-historique de nos identités de consommateurs
- Conclusion générale du module et débat/perspectives futures

---

## Compétences visées

- Maîtriser les processus de base du comportement du consommateur
- Maîtriser les principales théories du comportement du consommateur

Capacité à analyser les actes d'achat et de consommation via une perspective interdisciplinaire

---

## Bibliographie

- Brée J. (2017), Le comportement du consommateur. Les Topos, Dunod.
  - Darpy D. et Guillard V. (2016), Comportements du consommateur. Concepts et outils. Dunod.
  - Solomon M., Tissier-Desbordes E. et Heilbrunn B. (2010), Comportement du consommateur. Pearson
- 

## Compétences acquises

**Macro-compétence**

**Micro-compétences**

---

## Infos pratiques

---

### Lieux

➤ Annecy-le-Vieux (74)

---

### Campus

➤ Annecy / campus d'Annecy-le-Vieux