

Comportement du consommateur

Feuille de route 6 Groupe de discussion (suite)

Travail théorique

Les influences sociales

Le comportement du consommateur en famille

Les influences sociales

Lecture : C.C., Chap. 7,

p. 233 à p. 247 (jusqu'à « Les influences sociales des groupes de référence »)

p. 255 (à partir de « Les classes sociales ») à p. 264

Questions : 1 — 2 — 8 — 11 — 14

Le comportement du consommateur en famille

Lecture : C.C., Chap. 11,

p. 405 à p. 412

p. 420 (L'influence des enfants et des adolescents [...]) à p. 422

Questions : 2 — 10

Travail de session

9. Analyser le groupe de discussion

Chaque question est analysée et l'ensemble de la dynamique de la séance également.

Votre groupe de discussion est maintenant bien enregistré et vous avez pris beaucoup de notes sur le comportement et sur le non verbal des participants.

Vous êtes rendus à une étape très importante de votre travail, soit l'analyse.

L'analyse du groupe de discussion

1re étape :

Vous devez procéder à l'analyse du contenu du groupe de discussion. Vous devez reprendre chaque partie ou bloc de votre guide d'entrevue et voir quelles réponses vous avez obtenues des participants. Qu'est-ce qui se dégage des réponses? Quels liens pouvez-vous établir? Est-ce qu'il y a des éléments nouveaux qui sont ressortis? Avez-vous eu des réponses surprenantes ou choquantes?

2e étape :

Vous devez procéder à l'analyse du déroulement du groupe de discussion.

Quels sont les éléments qui ont le mieux fonctionné et dont vous êtes particulièrement fiers?

Pourquoi? Qu'est-ce qui a moins bien fonctionné? Pourquoi? Si vous aviez à refaire un groupe de discussion, quels sont les changements que vous aimeriez apporter? Pourquoi?