

# USM31H - Analyse commerciale et économique

## Présentation

### Objectifs pédagogiques

Les enseignements de cet UE permettent aux participants d'appréhender, au niveau national, l'environnement économique et les spécificités des formes de commerce sur lesquels ils auront à intervenir, mais aussi à mettre en place ou à analyser les données locales qui leur serviront de base à la création d'un plan d'action.

Les objectifs pédagogiques sont de :

- doter les participants d'une bonne connaissance des mécanismes de l'économie, notamment en termes de comportements des consommateurs et des spécificités des différentes formes de commerce
- former aux outils d'études de l'offre et de la demande commerciale locales en fonctions d'objectifs prédéterminés et d'apprendre à proposer un diagnostic
- présenter des cas de réalisations par des managers sur différents types de territoire.

### Compétences

proposer un diagnostic sur la dynamique commerciale d'un territoire, identifier les acteurs locaux, publics et privés, pouvant être impliqués dans les actions proposées, mesurer les retours d'expérience

## Programme

### Contenu

Consommation et commerce :

- Rappel des grands principes de l'économie (loi de l'offre et de la demande, fixation des prix, inflation, pouvoir d'achat, etc.),
- Principes généraux de l'économie de la consommation
- Place du commerce dans les comptes de la nation
- Poids et évolution des différentes formes de commerce, Statistiques de l'activité commerce en France,
- Comportements d'achat

Analyse commerciale (études et diagnostics)

- Méthodes d'analyse de l'offre commerciale
- Analyse des comportements d'achat des consommateurs
- Présentation des indicateurs clés
- Méthodes d'analyse de la demande (données sociodémographiques et mesure de la consommation)
- Interprétation des analyses d'une zone de chalandise

### Description des modalités de validation

QCM sur les thématiques de la consommation et du commerce et réalisation d'une étude locale, quantitative ou qualitative, de l'offre commerciale ou des attentes consommateurs

Mis à jour le 15-04-2019



**Code : USM31H**

Unité spécifique de type cours

4 crédits

**Responsabilité nationale :**

EPN15 - Stratégies / 1

**Contact national :**

EPN15 - Stratégies

2 rue Conté

37.02.07

75003 Paris

01.58.80.83.89

Siham BOUBNAN

[siham.boubnan@lecnam.net](mailto:siham.boubnan@lecnam.net)