

# Comportement du consommateur et de l'acheteur

## **Section 1. Les fondements théoriques de l'étude du comportement du consommateur**

1. Les concepts de besoin, de motivation et de soi
2. Apprentissage et mémorisation
3. Attitudes, attributs et préférences du consommateur

## **Section 2. Les processus d'achat des consommateurs**

4. Les processus de décision d'achat  
Modèles décisionnels et méthodologie d'étude
5. La situation et le contexte d'achat  
Situation, contexte et expérience de consommation
6. Les comportements d'achat  
Focus sur la fidélité et la satisfaction

### Sélection bibliographique

Darpy D. et Volle P., *Comportement du consommateur – concepts et outils*, Paris, Dunod, 2005.