



La version que vous consultez n'est pas définitive. Cette fiche d'activité peut encore faire l'objet de modifications. La version finale sera disponible le 1er juin.

6.00 crédits	60.0 h	Q1
--------------	--------	----

Langue d'enseignement	Français
Lieu du cours	Louvain-la-Neuve
Thèmes abordés	Le changement des conduites dans le domaine de la prise de décision, de la consommation et de la santé
Acquis d'apprentissage	<p>A la fin de cette unité d'enseignement, l'étudiant est capable de :</p> <p>Compétences primaires :</p> <p>AA 1 : Analyser, critiquer de manière argumentée et modéliser les situations propices ou défavorables à un changement de comportements.</p> <p>AA 2 : Identifier l'apport et la plus-value de la recherche scientifique en psychologie du changement des comportements.</p> <p>1 AA 3. Maîtriser les connaissances à propos des interventions visant à améliorer une situation donnée.</p> <p>Compétences secondaires :</p> <p>AA4 : Interagir et collaborer en réseau de façon adaptée en situations d'apprentissage.</p> <p>AA5 : Présenter oralement et par écrit une synthèse en l'adaptant à différents publics et aux intentions poursuivies.</p>
Modes d'évaluation des acquis des étudiants	15%: Présentation «t», 35%: Présentation «T» 50%: Examen écrit (questions ouvertes)
Méthodes d'enseignement	Cours ex cathedra, préparation et présentation d'articles en duo ("t"), préparation et présentation d'un travail de groupe ("T")
Contenu	Le changement des comportements : Systèmes et individus. La légitimité du changement de comportement Utilité attendue, paradoxe du choix, et fragmentation du marché. Randomized controlled trials La rationalité limitée des comportements: focus sur le comportement alimentaire. Nudging: définition, portée et limites. Nudging: illustrations La Théorie du comportement planifié et l'implémentation d'intentions Déterminants implicites du comportement
Ressources en ligne	Pdfs de présentations Powerpoint disponibles sur Moodle.
Bibliographie	Lee, Nancy R., & Kotler, Philip (2011). <i>Social marketing: Influencing behaviors for good</i> (4th edition). Thousand Oaks, CA, US: Sage Publications Wilson, T. D. (2011). <i>Redirect: Changing the stories we live by</i> . Hachette UK. Nombreux articles déposés sur Moodle
Autres infos	Le cours est obligatoire pour les étudiants en option sociale et est accessible aux étudiants en master en gestion des ressources humaines. Aucun prérequis n'est exigé pour le cours. Toutefois, les personnes n'ayant pas suivi le cours de LPSP1313 : Changement d'attitudes et influence sociale, auront à coeur de consulter l'ouvrage suivant : Olivier Corneille (2010). <i>Nos préférences sous influences</i> . Bruxelles : Mardaga
Faculté ou entité en charge:	EPSY

Programmes / formations proposant cette unité d'enseignement (UE)				
Intitulé du programme	Sigle	Crédits	Prérequis	Acquis d'apprentissage
Master [120] en sciences politiques, orientation relations internationales	SPRI2M	6		
Master [120] en sciences psychologiques	PSY2M	6		
Master [120] en administration publique	ADPU2M	6		