

Séminaire #5 du 9 au 10 mars

En partenariat
avec



Lieu :
CAMPUS
emlyon business school PARIS
15 Boulevard Diderot
75012 PARIS

Le déjeuner est pris
en commun sur place
de 12h20 à 13h50

Développement commercial

MARDI 9 MARS 2021

9h – Ouverture Bpifrance/FBN France/ emlyon (Plénière)

9h10 à 10h – Stratégie commerciale, priorisation des investissements et création d'une offre de valeur (Plénière)

- Comprendre les enjeux du « customer centricity »
- Déterminer ses leviers de croissance, mettre en place une stratégie et prioriser ses investissements
- Comprendre les véritables besoins des clients et développer une offre de valeur

10h à 11h10 – Mise en pratique (Atelier en groupes)

- Mise en pratique des concepts abordés en plénière

11h30 à 12h20 – Recruter de nouveaux clients et fidéliser les clients existants (Plénière)

- Recruter de nouveaux clients
- Développer son réseau d'affaires
- Fidéliser grâce à la stratégie de contacts

13h50 à 15h – Mise en pratique (Atelier en groupes)

- Mise en pratique des concepts abordés en plénière

15h à 15h30 – S'entourer des meilleurs commerciaux (Plénière)

- Quels sont les meilleurs profils de commerciaux ?
- Comment les recruter et les développer ?

16h à 16h30 – Synthèses ateliers (Plénière)

- Partager les apports de chaque atelier

16h30 à 17h30 – Témoin Expert (Plénière)

- Echanges avec Mr Thierry Mouton, spécialiste du conseil auprès d'entreprises familiales

17h30 à 17h45 – Clôture emlyon/Bpifrance (Plénière)

- Synthèse de la journée

Intervenants :

Éric DE COZAR : Éric a 25ans d'expérience dans l'industrie des produits de grande consommation et du luxe au niveau national et international. Il a occupé des postes stratégiques dans des multinationales de l'agro alimentaire chez KRAFT FOODS-MONDELEZ & DIAGEO-GUINNESS. Il s'appuie sur son expérience internationale (20pays) ainsi que son parcours de formateur en entreprise et en école. Passionné de Négociation, il a publié un ouvrage sur ce sujet et est rédacteur de la revue « Intermédiaire ». Éric a fondé et dirige la société Hamodeal spécialisée dans le conseil en négociation, la médiation et la formation commerciale.

Thierry MOUTON : Il développe sa culture de résultats très jeune au sein de l'entreprise familiale spécialisée dans l'architecture paysagère qu'il rejoint très jeune. Fort de 23ans d'expérience dans l'encadrement, le management et la direction d'équipes pluridisciplinaires, il a réussi à mobiliser ses forces dans la création de valeur pour le compte d'entreprises leaders dans les services aux entreprises telles que Compass Group ou encore Elior. Enfin depuis 2007, Thierry Mouton développe au sein de son cabinet EMCW et autour des valeurs et de l'intention qui l'animent une équipe de professionnels passionnés aux compétences pointues et complémentaires au service du succès de ses clients.

Julien BODIN : Julien a 20ans d'expérience dans la direction de centres de profits dans les métiers du service. Il a occupé des postes comme prestataire et comme donneur d'ordre dans les activités du BTP et des services aux entreprises et collectivités. Il s'appuie sur son expérience de manager de grandes équipes opérationnelles complétées par une solide formation à l'accompagnement des personnes et des entreprises. La relation humaine est au cœur de son projet professionnel et personnel, Il accompagne aujourd'hui les managers et leurs équipes à communiquer sereinement, travailler sans stress, prévenir et gérer les conflits et développer leurs capacités managériales et relationnelles. Julien a fondé et dirige la société Plus1 spécialisée dans le conseil et la formation au management, à la communication et la gestion du stress.

Séminaire #5 du 9 au 10 mars

En partenariat
avec



em
lyon
business
school

Lieu :
CAMPUS
emlyon business school PARIS
15 Boulevard Diderot
75012 PARIS

Le déjeuner est pris
en commun sur place
de 12h15 à 13h45

Marketing

MERCREDI 10 MARS 2021

9h – Introduction

9h10 à 10h10 – Processus de créations de valeur(s)

- Dépasser la vision statique de la valeur
- Comprendre la valorisation
- Envisager les univers de valeur(s)

10h10 à 11h00 – Mise en pratique

- Mise en pratique des idées de la plénière

11h15 à 12h15 – Construire des marques fortes

- Construire des marques fortes

13h45 à 15h – Mise en pratique

- Mise en pratique des concepts abordés en plénière

15h à 15h30 – Digitaliser l'expérience de marque

- Comment digitaliser du physique
- Construire une offre différenciante

16h à 17h30 – Synthèses ateliers

- Partager les apports de chaque atelier

17h30 à 17h45 – Clôture emlyon /Bpifrance

- Synthèse de la journée points clés au travers de la captation graphique

Intervenant :

Lionnel SITZ: Lionnel Sitz est coordinateur de l'équipe marketing et professeur associé de marketing. Il est docteur en sciences de gestion et habilité à diriger des recherches (HDR). Intéressé par tout ce qui touche les phénomènes de consommation, Il enseigne auprès de divers publics : programme grande école,...executive MBA, ...Ses enseignements concernent principalement le branding, le comportement du consommateur; la sociologie et l'anthropologie de la consommation. Ses recherches s'intéressent aux marques et à leur statut dans notre culture contemporaine, aux modes de vie dans une société connectée, à la passion des consommateurs et aux relations entre ethnicité et consommation, ... Elles mobilisent différentes sciences sociales (sociologie, anthropologie, ...) et différentes méthodes («ethnographie, vidéographie, ...).