



I. A. E. DE LYON



UNIVERSITÉ JEAN MOULIN
LYON 3



7^{ÈMES} ASSISES DE LA VENTE

**Sous le regard du client,
les clefs pour comprendre
les mutations de
la fonction commerciale**

31 janvier - 1er février 2008

IAE de Lyon - Manufacture des Tabacs - Auditorium Malraux - 16 rue Pr Rollet - Lyon 8^{ème}

À un moment où l'activité des entreprises s'effectue de plus en plus largement « sous le regard du client », obligeant ainsi les organisations à refonder leur performance commerciale, nous proposons d'échanger et de travailler, pendant deux journées, aux évolutions que connaît actuellement la fonction commerciale dans les organisations.

Nous proposons 4 clés pour décrypter cette mutation : l'évolution de la fonction achat, l'approche *business case* du CRM, la réingénierie du pilotage des réseaux, la nouvelle donne RH. L'objectif est de donner une vision globale et cohérente de chacun de ces thèmes, et de souligner l'enjeu d'en piloter aussi les interactions.

Ces Assises de la Vente sont aussi une occasion rare de participer à des débats approfondis entre le monde de la Recherche et celui de l'Entreprise.



« 4 clés pour comprendre les mutations de la fonction commerciale »

8h30-9h00 : Accueil à l'auditorium Malraux

9h00-9h15 : Introduction à la journée : Isabelle Barth, Professeur de Sciences de Gestion, IAE de Metz, IAE de Lyon, ISEOR, Georges Aublé, Directeur ATIS Lyon, Professeur associé à l'IAE de Lyon, co-directeurs du Master Vente et Management Commercial et du Master Direction Commerciale en Formation Continue, Henri Savall, Professeur de Sciences de Gestion, IAE de Lyon, ISEOR

9h15-10h45 : Première clé : la mutation des achats

« Comment équilibrer la relation face aux nouveaux comportements des acheteurs ? »



Table Ronde animée par David Lahille, Associé, Crop and Co
Jean Pierre Bourdin, Responsable des achats hors productions, bioMérieux
Catherine Pardo, Professeur de marketing B to B à l'EM Lyon
Philippe Salvi, Responsable du développement grands comptes Rhône Alpes, Veritas

10h45-11h15 : Pause avec présentation d'ouvrages par la Librairie Decitre

11h15-12h45 : Deuxième clé : le pilotage des TIC

« CRM 2.0 : Gérer sa relation client c'est bien, valoriser son capital client c'est mieux »



Table Ronde animée par Stéphane Motard Directeur des Systèmes d'Information, Société Aprolis, Groupe Monnoyeur, Professeur à l'ISC
Barbara Carrière, Associée, Cabinet Eurogroup Conseil
Matthieu Duranton, Consultant avant-vente, Access-Commerce
Dominique Fargeton, Directeur Marketing Pièces et Services, Bergerat Monnoyeur
Patrick Laridan, Directeur des Ventes, Aprolis,
Yves Negro, Professeur de Sciences de Gestion, IAE de Lyon

12h45-14h30 : déjeuner pris en commun au Salon des Symboles (sur inscription)



14h30-16h00 : *Troisième clé : la réingénierie du réseau*



« Comment faire des réseaux la première ressource de la performance commerciale de l'entreprise »

Table Ronde animée par Philippe Dailey, Président du Conseil de Surveillance de NOAO-AKEO

Yves Chirouze, Professeur de Sciences de Gestion, Université Montpellier 1, CR2M

Nathalie Coppola, Présidente d'Avon France

Jacques Cosnefroy, Délégué Général de la Fédération de la Vente Directe

François Failliot, Directeur Général de Stanhome France, filiale du groupe Yves Rocher

16h00-16h30 : *Pause* avec présentation d'ouvrages par la *Librairie Decitre*

16h30-18h00 : *Quatrième clé : la nouvelle donne RH*

« Le management commercial face aux nouvelles attentes des commerciaux »

Table Ronde animée par Isabelle Barth, Professeur de Sciences de Gestion

Philippe Bost, Directeur Général COMAREG

François Perotto, Dirigeant Efficorh, Professeur à l'INSEEC Business School

Aline Scouarnec, Professeur de Sciences de Gestion à l'Université du Littoral

Jean-François Trichard, DRH Réseau Rhône Alpes Bourgogne Auvergne, BNP Paribas

18h00 : *Cocktail de clôture* servi au *salon des Symboles*



7^{ÈMES} ASSISES DE LA VENTE

31 janvier - 1er février 2008

Pour la journée du 31 janvier



Floriane BOUYOUD
ISEOR

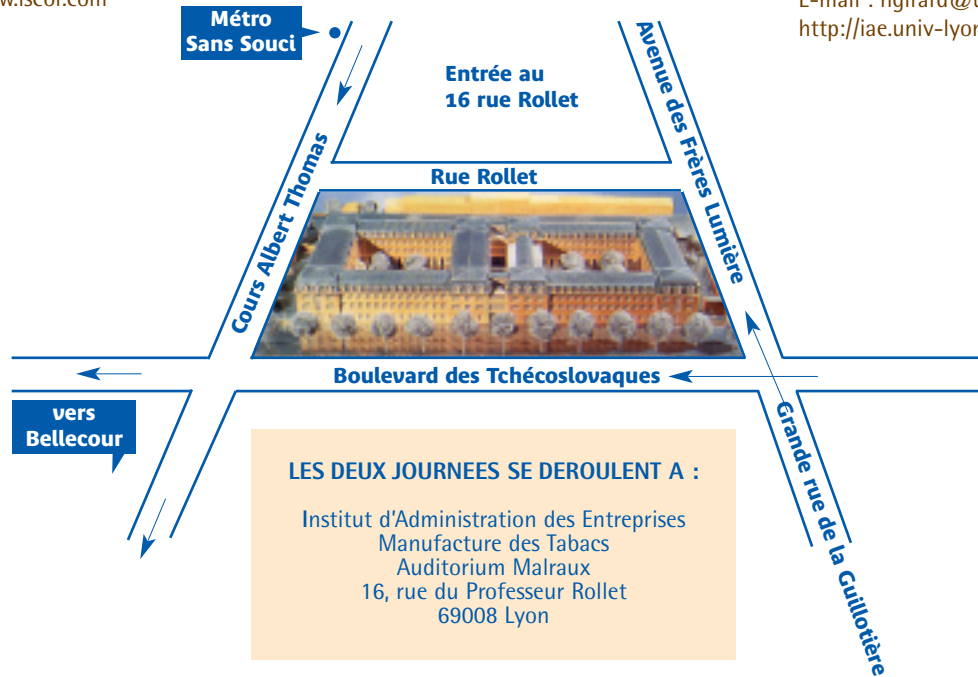
15, chemin du Petit Bois - 69130 Ecully
Tél : 04 78 33 09 66 - Fax : 04 78 33 16 61
E-mail : bouyouud@iseor.com
<http://www.iseor.com>

Pour la Journée du 1er février



Nadine GIRARD
IAE de LYON

Université Jean Moulin Lyon 3
6, cours Albert Thomas - 69008 LYON
Tél : 04 78 78 75 19 - Fax : 04 78 78 79 55
E-mail : ngirard@univ-lyon3.fr
<http://iae.univ-lyon3.fr>



Logement/Hôtel : informations disponibles sur les sites suivants : www.lyon-France et www.e-hotellerie.com

VENDREDI 1ER FÉVRIER 2008 : 7^E ASSISES DE LA VENTE « 4 clés pour comprendre les mutations de la fonction commerciale »

————— Bulletin d'inscription —————



Si vous souhaitez assister aux deux journées, merci de remplir les deux coupons et les renvoyer aux adresses respectives.

A retourner au plus tard le 25 janvier 2008 à

Nadine Girard - IAE de Lyon

7^e Assises de la Vente

6, cours Albert Thomas - BP 8242 - 69355 Lyon cedex 08

Nom : Prénom :

Organisme : Fonction :

Adresse de facturation :

.....

Tél. fixe : Tél. mobile : Fax :

Courriel :

————— Inscription à la Journée —————

L'accès à la journée du 1er février est libre mais **l'inscription est obligatoire** compte tenu du nombre de places limité.
Seul le repas de midi reste à votre charge : prix unitaire 40 euros (incluant également les pauses et la documentation).

Si vous souhaitez assister au déjeuner, merci de bien vouloir régler votre participation de la manière suivante :

PAIEMENT

Par chèque joint à l'ordre de : Agent Comptable de l'Université Jean Moulin Lyon 3

Par bon de commande (joindre un bon de commande dûment signé par votre Université ou Ecole)

Pour toute information joindre :

Nadine GIRARD - Tél. : 04 78 78 75 19- Email : ngirard@univ-lyon3.fr

IAE DE LYON
Nadine GIRARD
7^e assises de la Vente
6, cours Albert Thomas
BP 8242
69355 Lyon cedex 08