

14 mai 2009

INVITATION PRESSE

Chaire Développement Commercial
Lancement officiel le 3 juin 2009 à 18h30
à l'ESC Clermont, boulevard Trudaine

Le Groupe ESC Clermont est heureux de convier la Presse à la conférence du GSSI (Institut International de Recherche en Vente), du 3 au 5 juin, organisée conjointement par l'ESC Clermont et la Northern Illinois University, et notamment au lancement officiel de la première Chaire du Groupe ESC Clermont

la Chaire Développement Commercial

le 3 juin à 18h30 dans l'espace Cocktail de l'ESC Clermont

Andrés Atenza, directeur général, Pascal Brassier, responsable de la Chaire, Bruno Massé, directeur des relations entreprises, présenteront cet outil unique en France dans sa conception et répondront à toutes les questions aux côtés des partenaires (DRIRE, Conseil Régional d'Auvergne, DCF...), les représentants du monde économique et les références internationales dans le domaine de la Vente.

Contacts presse :

Pascal Brassier, Responsable de la Chaire Développement Commercial du Groupe ESC Clermont,
pascal.brassier@esc-clermont.fr
Patricia Perrot, relations presse ESC Clermont, tel 04 73 98 24 18, patricia.perrot@esc-clermont.fr

14 mai 2009

COMMUNIQUE

Evenement

Le Groupe ESC Clermont capitalise sur sa renommée dans le domaine de la Vente pour sa première chaire d'entreprises, la Chaire Développement Commercial

Lancement le 3 juin 2009 à 18h30 à l'ESC Clermont

Le Groupe ESC Clermont intervient là où s'affiche "vente" n'est pas vendeur, elle revendique ce positionnement et crée la chaire française la plus complète dans le domaine, la Chaire Développement Commercial.

Cette première chaire sera présentée officiellement le 3 juin à l'occasion de la tenue de son premier séminaire : la conférence internationale de l'Institut International de Recherche en Vente GSSI (Global Sales Science Institute) du 3 au 5 juin à l'ESC Clermont.

La Chaire d'entreprises la plus aboutie dans le domaine

Pas d'effet d'annonce pour le Groupe ESC Clermont qui lance, aujourd'hui seulement, sa première chaire. Son expertise dans l'enseignement du management commercial (400 heures possibles dans le Programme Grande Ecole, formations longues en techniques commerciales et management de projets commerciaux, 40 modules réalisés par an dans la formation continue), la forte proportion de ses diplômés Master débutant leur carrière dans ces fonctions (30%) et son réseau national et international d'experts lui permettent, après trois ans de montage, de proposer un outil de collaboration très complet autour du thème de la Vente.

Dans l'objectif de se positionner comme acteur incontournable du Développement Commercial et de la Vente dans l'Enseignement supérieur, le Groupe ESC Clermont déroule une gamme étendue de services à la carte pour les multinationales mais aussi pour les PME-PMI.

Abordé sous tous ses angles –management, méthodes de vente, négociation, réseaux commerciaux, B2B–, le Développement Commercial fera l'objet, au travers de sa chaire, d'une démultiplication du savoir au travers de trois canaux. Classiquement, l'enseignement et la recherche, mais aussi l'accompagnement-conseil. Les entreprises peuvent choisir de s'impliquer à différents degrés, intervenir dans le conseil de perfectionnement, dans les modules d'enseignement, les séminaires de recherche, bénéficier d'études de cas, de programmes de formation sur mesure, d'opérations d'audit et conseil... et bien sûr d'intégrer un réseau national et international d'experts, praticiens et chercheurs de la Vente.

Contexte

"Les entreprises recherchent aujourd'hui des profils commerciaux Bac+5 avec une vision transversale de l'entreprise et ses enjeux et une connaissance large de la gestion d'entreprise. Nombre de nos diplômés hauts responsables ont démarré par la fonction commerciale, c'est une position essentielle dans l'entreprise qui permet à ce niveau d'évoluer très vite, -commente Pascal Brassier. La recherche en marketing fait peu de place au management des ventes, tout du moins en France. Il s'agit pourtant d'un domaine où les sources de progrès, tant pour l'avancée des connaissances académiques que pour les praticiens, sont potentiellement importantes. Dans le climat économique actuel, les

opportunités de partager les meilleures connaissances et pratiques en vente et management commercial n'ont jamais été aussi cruciales".

Pascal Brassier est enseignant-chercheur du Groupe ESC Clermont, Responsable du Pôle Marketing-Vente, membre ès-qualités de l'Institut International de Recherche en Vente GSSI et du Conseil Mondial des Directeurs Marketing (CMO Council), intervenant pour les DCF, Responsable de la Chaire Développement Commercial.

Déjà du concret au sein de la Chaire Développement commercial du Groupe ESC Clermont

Séminaire.- Ce premier rendez-vous de la Chaire Développement Commercial avec la Conférence de l'Institut International de Recherche en Vente GSSI du 3 au 5 juin, témoigne que l'outil s'appuie sur des bases solides.

Le GSSI rassemble depuis 2007 des chercheurs et des managers commerciaux. Après Helsinki et Athènes, sa conférence annuelle se tiendra cette année à Clermont-Ferrand, sur le thème de "La Vente 3.0, ou comment les processus de vente, de management des ventes et de formation commerciale atteignent dorénavant l'âge de la maturité, et sollicitent des connaissances et des compétences complexes, dans un monde interconnecté". Des grands noms comme Neil Rackham (auteur britannique de best-sellers), Beth Rogers (Portsmouth Business School), Giovanni Anchois (HP Italie), Pat Geary (Skinkers, Royaume-Uni)... interviendront au cours des six sessions de travail et d'échange sur le réseautage social en vente et en relation d'affaires, les actions clés en vente et en marketing en 2009, les véritables comportements du leadership commercial...

Ces sessions de travail sont animées en anglais, à l'exception de la session 3, le 3 juin à 14h00, pour permettre aux chefs d'entreprises et dirigeants commerciaux non anglophones d'échanger en français.

Session 3 : La vente 3.0

Animée par Jean-Pierre Arnaud, Président National des Dirigeants Commerciaux de France

Avec René Y. Darmon (ESSEC, "Impacts des objectifs managériaux court et long terme sur les systèmes de contrôle de la force de vente et la performance du vendeur), Olivier Rivière (PDG d'une agence de communication internationale à Varsovie, "La gestion globale du client, une opportunité stratégique pour la PME), Christine Lambey-Checchin (Université Blaise Pascal, "L'analyse d'un prix complexe par les commerciaux"), Lionel Bobot (Negocia, "Enseigner le management des ventes en combinant les simulations assistées par ordinateur et les études de cas").

Programme Mercure.- Le dieu romain du Commerce donne ici son nom à une opération collective en partenariat avec la DRIRE Auvergne et le Conseil Régional Auvergne à destination de trente PMI. Le programme, abrité par la Chaire Développement Commercial, réunit six experts, spécialistes de l'Action commerciale, du Marketing stratégique et opérationnel, de la Communication opérationnelle, du Développement commercial et stratégie de croissance des entreprises, aux services des PMI pour un accompagnement de juin à décembre 2009.

Conseil Scientifique.- Un Conseil scientifique est constitué à la demande des DCF (Dirigeants Commerciaux de France). Il réunit six chercheurs reconnus en France pour apporter ses connaissances scientifiques au réseau d'entrepreneurs le plus important au plan national.

Autant de savoirs associés et domiciliés en un lieu au service des entreprises, des étudiants, de la recherche... d'une compétence clé : la Vente.

Contacts presse :

Pascal Brassier, Responsable de la Chaire Développement Commercial du Groupe ESC Clermont, pascal.brassier@esc-clermont.fr
Patricia Perrot, relations presse ESC Clermont, tel 04 73 98 24 18, patricia.perrot@esc-clermont.fr