



GROUPE D'INTERET VENTES ET MARKETING POUR DIRECTEURS

À qui s'adresse ce groupe?

À la personne chargée des ventes et/ou du marketing et du développement des affaires au sein de l'entreprise, idéalement le VP ou directeur ventes et marketing et développement des affaires.

Objectif du groupe :

Permettre à des décideurs en ventes et marketing de se rencontrer régulièrement pour partager entre eux leurs préoccupations, trouver des solutions et s'enrichir des expériences (bonnes et moins bonnes) des autres participants sur les différents aspects et défis de la gestion des ventes et du marketing.

Format des groupes :

- ☞☞ 12 personnes dans chaque groupe;
- ☞☞ Entre 6 et 8 rencontres dans l'année;
- ☞☞ Durée des échanges entre 1h30 et 2h00;
- ☞☞ Des experts externes peuvent être occasionnellement invités à présenter un sujet pour une durée de 10 à 20 minutes afin de laisser la place aux échanges.

Animation des rencontres :

Les rencontres sont animées par un modérateur qui a comme rôle de favoriser les échanges entre les participants et d'y contribuer en apportant son point de vue et son expérience en ventes et marketing.

Pour participer :

- ☞☞ Être membre du Réseau inter logiQ;
- ☞☞ Ne pas être en concurrence avec un autre participant,
- ☞☞ La sélection se fera lors de la première rencontre entre les participants présents et la priorité sera donnée au premier inscrit, la date du paiement en faisant foi;
- ☞☞ S'engager à venir aux rencontres (aucune substitution);
- ☞☞ Respecter un code de confidentialité et d'éthique professionnelle;
- ☞☞ S'acquitter des frais de participation de 250 \$ plus taxes par participant.

Inscrivez-vous ou informez-vous :

Stéphane Mark, directeur services aux membres
Tél : (514) 874-2667 ext.106
Courriel : smark@interlogiq.ca
Fax : (514) 874-1568