



Le club Sales & Marketing de l'Association des Diplômés de Reims Management School, le Mastère Spécialisé en management des Grands Comptes de Reims Management School, le Reims MBA VIP Club et les DCF ont le plaisir de vous convier le :

23 novembre 2006 à 19h30 à la Table Ronde

Quelles sont les mutations du métier de manager commercial aujourd'hui ?

Les points suivants seront abordés par les intervenants :

- Quelles sont les transformations majeures des modèles de vente des entreprises?
 - En quoi le manager commercial a un rôle à jouer dans cette transformation ?
 - Quelles sont les principales évolutions du rôle du manager commercial?
 - Quel est l'impact sur les compétences que doit maîtriser le manager ?
 - Comment accélérer la montée en compétence du management commercial?

Intervenants :

- **Marie MUGLER**, Gaz de France, Directrice Commerciale Grands Comptes
- **Philippe MOUGIN**, GSK, Directeur Marketing & Vente SNC
- **Philippe SEGRETAIN**, ex Oracle, Vice President Application
- **Dominique VERGNOT**, Dell France, Directeur commercial
- **Hervé DREVOT**, Valoris Sopra Group, Partner
- **Odile LETRILLART-BENARD**, Directrice du Mastère Grands Comptes de RMS

Le débat s'appuiera sur une étude menée par Hervé DREVOT auprès de 40 entreprises européennes et nord américaines sur ce thème.

Le débat sera suivi d'un cocktail.

Lieu :

RMS-Network - 91 Rue de Miromesnil - 75 008 PARIS

Un bus aller-retour Reims vous est proposé, pour une participation de 10 euros.

Inscriptions :

A la conférence auprès de :

Stéphanie INGELBACH

RMS-Network

91 Rue de Miromesnil

75 008 PARIS

stephanie.ingelbach@rms-network.com

Ligne directe : +33 (0)1.42.25.95.98

Participation au frais (envoyer chèque à stéphanie Ingelbach)

Etudiant RMS : gratuit

Cotisant RMS-Network : 15 €

Non cotisant : 25 €

Pour le bus, par email auprès de :

Dominique BERGER

RMS, MBA (campus 1, 1A108)

dominique.berger@reims-ms.fr

Pour le 20/11 au plus tard. Participation de 10 €.

Les places dans le bus étant limitées, votre réservation ne sera définitive qu'après règlement des 10 €. Principe de "1er arrivé, 1er servi", avec liste d'attente si besoin.

Réservations par email, en précisant votre statut (étudiant Mastère Spé. / étudiant Sup de Co / étudiants MBA / Diplômé MBA ...)

Autres événements à venir :

> 15 janvier 2007 : Table Ronde : Comment mettre en place une politique de lobbying efficace. Intervenants : Loïc ERNEST, Directeur de la Pédagogie, Reims Management School et Jean François Lecomte, VP Affaires Publiques chez Thomson

> 13 février 2007 : Conférence - Débat : Comment optimiser une stratégie multi-marque. Intervenants : Marco Pimentel, Directeur de Marque, Groupe Accor

Nous serons heureux de vous compter parmi nous.

Cordialement

Hervé DREVOT

Animateur Club Sales &

Marketing

RMS Net Work

Mob: +33 6 0825 8894

Odile LETRILLART-BENARD

Directrice,

Mastère Spécialisé en Management
des Grands Comptes

Mob: +33 6 8670 9187

Hugues LEVECQ

Directeur.

Postgraduate Programmes

tél: 03 26 77 45 83