



Newsletter chaire VSM

Edito d'Eric Mongrolle

En ce début d'année, nous présentons à chacun nos vœux chaleureux pour une belle santé, de nombreux projets et de gratifiantes réalisations, le tout sans se laisser gagner par une certaine morosité ambiante.

Notre 22^{ème} promo a pris ses marques le 6 janvier et va s'employer à égaler voire dépasser en qualité le fonctionnement des promos antérieures.

Plusieurs intervenants nous ont déjà fait l'amitié de venir dialoguer avec nous sur des sujets tels que l'accélération de l'évolution technologique et ses conséquences d'une part et les aspects nouveaux de certains marchés devant la crise actuelle de l'autre.

Nous commençons à cerner notre sujet de l'année : « les services liés aux produits se généralisent pour répondre aux attentes des clients et leur fournir les solutions demandées. Quelle est la place dévolue aux distributeurs dans cette stratégie ? ».

Nous préparons ainsi le rendez-vous que nous aurons avec vous le **jeudi 7 mai** à Cergy. Notez bien cette date car nous espérons vraiment vous y voir.



De Gauche à droite : Thomas, Laureline, Mélanie, Alexandre, Pierre-Luc, Fatou, Aymeric, François, Guillaume, Marine, Charley, Marie-Cécile, Stéphanie, François, Laura, Audrey, Fanny, Marion, Christophe, Floriane, Salma. Absents : Céline, Florent

*La nouvelle promotion de la chaire VSM
vous souhaite ses meilleurs vœux
pour l'année 2009.*



A vos agendas :

- La nouvelle promotion aura le plaisir de vous rencontrer le **2 Avril à 19h30** à la Maison Des ESSEC
- La Journée de Prospective aura lieu le **7 Mai** autour du thème lié au « Produit Service »

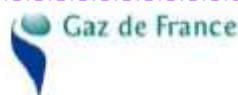
Missions de Conseil 2009 :



Etude de la mise en place d'une newsletter clients de Xerox Global Services



Quelle stratégie commerciale pour développer les volumes de Michelin auprès de la cible « Très petites entreprises » en Poids Lourd



Quelle offre pour GDF SUEZ sur le marché de la Thermorénovation ?



Que peut-on apprendre du marketing ethnique pour l'automobile?



Quel doit être le rôle de la MDD vs les marques nationales pour un distributeur?



Quel développement commercial pour les nouveaux points relais "colis" chez Mondial Relay?



Comparaison de la structure de la force de vente de l'entité "Lighting" par rapport aux concurrents

N'oubliez pas de visiter notre site internet : <http://www.essec-vente-strategie.com>

La team relations externes aura le plaisir de vous retrouver au mois de mars pour une autre newsletter.

Alexandre Grandremy - Laureline Leydier - Audrey Saint-Sever - Charley Tougard