

# 25 OCTOBRE 2017

8:30

ACCUEIL 

9:45

BUILDING SALES AND MARKETING STRATEGIES WITH 5 BUYING INSIGHTS

ADELE REVELLA, BUYER PERSONA INSTITUTE

10:40

SESSIONS PARALLÈLES  
GROUPES DE TRAVAIL OU PANEL MARKETING

12:15

LUNCH-RÉSEAUTAGE 

13:30

THE SALESFORCE STATE OF MARKETING 2017 - 4 BIG INSIGHTS

ROBERT ARTHUR BEGG, SALESFORCE

14:25

SESSIONS PARALLÈLES  
GROUPES DE TRAVAIL OU DUO-CONFÉRENCES

15:45

PAUSE-CAFÉ 

16:00

ACTIVITÉ DE GROUPE  
DÉFIS ET RÉSEAUTAGE

PRÉSENTÉ PAR **m x o**

17:30

TEMPS LIBRE 

18:30

VIN D'HONNEUR AUX FINALISTES 

19:00

GALA PME EN LUMIÈRE  
SERGE GODIN, PRÉSIDENT D'HONNEUR  
FRANÇOIS-ÉTIENNE PARÉ, MAÎTRE DE CÉRÉMONIE

PRÉSENTÉ PAR **bdc\***  **SERVICE AFFAIRES** **CGI**

AVEC LA PARTICIPATION DE **BDF** AVOCATS D'AFFAIRES

## GROUPES DE TRAVAIL (1 CHOIX)

COMMENT BÂTIR UN DÉPARTEMENT DE VENTES QUI RÉPOND AUX BESOINS DES NOUVEAUX MODÈLES D'AFFAIRES TI  
LOUIS LAROCHELLE, PRIMA RESSOURCES INC.

OPTIMISER LE CYCLE DE VENTE GRÂCE À L'EXPÉRIENCE UTILISATEUR  
NICOLAS DOMPIERRE, BLANKO

COMMENT EMBAUCHER LES MEILLEURS VENDEURS POUR FAVORISER UNE CROISSANCE RAPIDE ?  
YANN BESANÇON, SALESFORCE

LES PERSONNAS, UN PIVOT PAYANT DE L'INTÉGRATION VENTE-MARKETING  
ALAIN THÉRIAULT, EXO B2B

AUGMENTEZ VOS VENTES EN CONNAISSANT MIEUX VOS INTERLOCUTEURS ET EN ADAPTANT VOS APPROCHES!  
MARIE-CHRISTINE DRÔLET, ATMANCO

LA CULTURE CLIENT AU CŒUR DES ENTREPRISES TECHNOS  
RICHARD MALTAIS, OWNLY CONSEIL

L'AVENIR DE LA PME INTELLIGENTE  
PATRICK HARDY, GENI AGENCE NUMÉRIQUE ET EDDIE DARAC, GESTION BSP

BÂTIR UNE BUSINESS DE 7M\$ EN ASIE EN 2 ANS  
ANDRÉ GILBERT, MBA - CONSULTANT EN DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES B2B

## PANEL MARKETING

POURQUOI COURIR LES CONCOURS, LOYAUTÉ À LA MARQUE ET LES DONNÉES AU SERVICE DU MARKETING.

CHANTAL BOURGALT, TURBULENCES | RICHARD POULIN, KOMUTEL  
AURORE BATT, PUBLIPAGE

## GROUPES DE TRAVAIL (1 CHOIX)

TIRER PLEINEMENT PROFIT DU INBOUND MARKETING GRÂCE AU MARKETING AUTOMATISÉ  
CHRISTINE MCDOWELL, FRESCHÉ SOLUTIONS

LES TECHNOLOGIES AU SERVICE DE LA COMMERCIALISATION  
MARTIN MCNICOLL, GURUS SOLUTIONS

NE LAISSEZ PAS LES CONTRATS FREINER VOS VENTES!  
NICOLAS LASSONDE, LJT AVOCATS

COMMENT OPTIMISER LES COMPORTEMENTS DE NOS CLIENTS POUR VENDRE PLUS ?  
CAROLE LACHANCE, DIALOG INSIGHT

LES FOIRES INTERNATIONALES, PRESQUE UNE SCIENCE  
MARIE-ÈVE LEMIEUX, MEDIACLIP

COMMENT CHOISIR UN NOM ? « BRANDING » ET NUMÉRIQUE, FAIRE LES BONS CHOIX  
JEAN-CHRISTOPHE VIGNES, SAFEBRANDS

ADVOCACY MARKETING : UN NOUVEAU MOYEN DE COMMERCIALISATION  
MAXIME TROTTIER, DEVOLUTIONS

QUAND LE PROCESSUS TUE L'INITIATIVE  
FRÉDÉRIC BROUSSEAU, AKUTING

## DUO-CONFÉRENCES

1 COMMENT MAXIMER VOTRE IMPACT  
ROGER DUGUAY, BOYDEN

2 LINKEDIN, UN CARBURANT POUR VOS VENTES  
ALEXANDRE BOUCHARD, V3 DIGITAL INC.

# 26

# OCTOBRE 2017

7:00

DÉJEUNER 

8:20

DIGITAL MARKETING SOLUTIONS TO HELP BUSINESSES GROW

SUMITHRA JAGANNATH, ZED DIGITAL

9:15

LA CRÉATIVITÉ, C'EST DU SÉRIEUX

MARIE AMIOT, LA FACTRY  
HÉLÈNE GODIN, LA FACTRY

PRÉSENTÉ PAR   
AVOCATS

10:15

PAUSE-CAFÉ 

10:40

SESSIONS PARALLÈLES  
GROUPES EXPERTS OU PANEL VENTES

12:15

LUNCH-RÉSEAUTAGE 

13:20

SESSIONS PARALLÈLES  
GROUPES EXPERTS OU DUO-CONFÉRENCES

14:40

CONFÉRENCE PLÉNIÈRE

15:15

CONFÉRENCE DE CLÔTURE

## GROUPES DE TRAVAIL (1 CHOIX)

AVOIR DU SUCCÈS AVEC LE MARKETING COURRIEL À L'ÈRE DE LA LOI C-28

ANTOINE BONICALZI, CYBERIMPACT

LE MARKETING AUTOMATISÉ N'EST PAS UN CRM

SÉBASTIEN FORGET, SOLUTIONS METRIX

L'INNOVATION SYSTÉMATIQUE : CECI N'EST PAS UN BUZZWORD

ÉRIC LETARTE, LIBÉO

MARKETING RENTABLE ET PROFITABLE

BRUNO LALONDE, PARKOUR3

ABM : ALIGNER LES VENTES ET LE MARKETING POUR DES MEILLEURS RÉSULTATS

BACHIR SAOUAF, DAVID&GOLIATH

LES JOURNALISTES : CES RELAYEURS D'UNE VALEUR INSOUÇONNÉE

ANNIE FERNANDEZ, FERNANDEZ COMMUNICATION

L'ART DE PRÉSENTER À DISTANCE!

LE MARKETING AGILE - UNE NOUVELLE RÉALITÉ "BUSINESS"!

MARIE-CHRISTINE LEGAULT, PYXIS TECHNOLOGIES

## PANEL VENTES

DANSER AVEC LES ÉLÉPHANTS, CLIENTS OU PARTENAIRES?, VENTES DIRECTES OU PAR CANAUX ALTERNATIFS

FRANÇOIS DION, XPERTDOC | MICHEL RICHARD, ALITHYA

ALAIN DE BLOIS, UBITY

## GROUPES DE TRAVAIL (1 CHOIX)

VOTRE SERVICE À LA CLIENTÈLE EST-IL VOTRE MEILLEUR VENDEUR?

BERNARD ST-ONGE, COGNIBOX

DISSECTING SALES

CHARLES ASSAF, EXPLORANCE

SAVEZ-VOUS DIRE NON ? UN PARI QUI PEUT S'AVÉRER PAYANT

STRATÉGIE DE MARKETING DE CONTENU COMME GÉNÉRATION D'OPPORTUNITÉS

STÉPHANE VIDAL, XMEDIUS

COMMENT SE DÔTER D'UNE ÉQUIPE DE VENTES QUI RAPPORTE CHAQUE MOIS?

YANN BESANÇON, SALESFORCE

ROADMAP POUR LE DÉVELOPPEMENT DE PRODUIT

ANAÏS BERZI, MINGUS

COMMENT BÂTIR UN 'ELEVATOR PITCH' PERFORMANT?

OPTIMISEZ VOTRE RÉSEAU DE DISTRIBUTION À L'INTERNATIONAL

## DUO-CONFÉRENCES

1 LE SUCCÈS EN COMMERCIALISATION DE CROESUS, LA PME EN LUMIÈRE DE L'ANNÉE 2016

SYLVAIN SIMPSON ET EVA VERREAULT

2 LA PUISSANCE DU STORYTELLING EN AFFAIRES

MARILOU AUBIN ET SABRINA CÔTÉ, LG2