

MERCREDI 16 OCTOBRE 2019

9 h 00 – 9 h 30	Accueil des nouveaux participants		
9 h 30 – 9 h 45	Mot de bienvenue La commercialisation : le secret le mieux gardé de chaque PME Marie-Eve Lemieux (MediaClip)		
9 h 45 – 10 h 30	Conférence d'ouverture La programmation : démystifier une industrie et profiter d'une puissante technologie Jean-Francois Coté (District M)		
10 h 30 – 11 h 15	Conférence plénière Plus ça change et plus ça change : tour d'horizon des nouveaux outils de commercialisation Alexis Robin (lg2)		
11 h 30 – 12 h 30	Table ronde : La numérisation du parcours client		
	STRATÉGIQUE Le parcours client automatisé pour la gestion stratégique	ENTREPRISE DE PRODUITS Le parcours client automatisé pour la gestion de produits	ENTREPRISE DE SERVICES Le parcours client automatisé pour la gestion de services
12 h 30 – 14 h 00	Dîner réseautage 30 secondes pour convaincre		
14 h 30 – 15:30	Défis et astuces en rafale Un sprint dynamisant pour trouver réponses à vos questions		
15 h 45 – 16 h 30	Sessions parallèles (au choix)		
	EXPÉRIENCE CLIENT L'expérience client revampée Catherine Laporte	GESTION DE LA MOTIVATION Le pourquoi et le comment de la gestion de l'engagement par le jeu Shawn Young (Classcraft)	PARTENARIATS Développer des partenariats : témoignages membres et réseaux d'excellence
16 h 45 – 17 h 30	Activité d'équipe Collaborer avec vos pairs sous un jour différent !		
17 h 30 – 18 h 30	Temps libre		
18 h 30 – 19 h 00	Vin d'honneur PME en lumière		
19 h 00 – 21 h 00	Gala PME en lumière et élection de la PME de l'année 2019		

Note : Ce programme peut être modifié sans préavis. Veuillez consulter la programmation en ligne pour les dernières mises à jour : www.aqt.ca/big-bang/horaire-complet/

LÉGENDE

Conférence	Ateliers	Activité d'équipe	Déjeuner / Lunch	PME de l'année
------------	----------	-------------------	------------------	----------------

JEUDI 17 OCTOBRE 2019

7 h 00 – 8 h 00	Déjeuner		
8 h 15 – 8 h 30	Mot de la présidente L'importance de la commercialisation pour les entreprises technos d'aujourd'hui Nicole Martel (AQT)		
8 h 30 – 9 h 25	Conférence plénière How to create a Buzz for your Brand on a Budget Dani Gagnon		
9 h 25 – 9 h 45	Anecdotes internationales : 30 secondes pour surprendre		
9 h 45 – 10 h 45	Pensez comme un « Chief Client Officer » vu par...		
	LES VENTES Activation des clients ambassadeurs	LE MARKETING Développer des communautés d'utilisateurs au service du développement de votre produit	LA STRATÉGIE D'ENTREPRISE Structure organisationnelle et modèles de partenariats
10 h 45 – 11 h 15	Pause Espace réseautage		
11 h 30 – 12 h 15	Groupes experts		
	Groupe 1 Bonnes pratiques de commercialisation d'une marque et éléments importants d'un contrat de vente ou de services Audrey Robitaille et Mélanie Masson (Gascon)	Groupe 2 Stratégies et tactiques pour des applications mobiles performantes Éric Noël (Nventive)	Groupe 3 J'ai besoin de nouveaux clients potentiels et rapidement! Gil Gruber (Direct Objective Consulting)
12 h 30 – 13 h 30	Dîner thématique autour du monde (exportation, développement international)		
13 h 45 – 15 h 15	Ateliers pratico-pratiques		
	MISSION CROISSANCE How to scale my business	MISSION VENTE Et si la meilleure façon de vendre, c'est de ne pas vendre ? Benoît Chalifoux (ESG UQAM)	MISSION RAYONNEMENT How to build a brand with 1\$ - another step ahead (Dani Gagnon)
15 h 30 – 16 h 30	Conférence plénière How to create the perfect customer journey John Jantsch (Duct Tape Marketing)		
16 h 30 – 16 h 45	Mot de clôture		

LÉGENDE

Conférence	Ateliers	Activité d'équipe	Déjeuner / Lunch	PME de l'année
------------	----------	-------------------	------------------	----------------