

MERCREDI 16 OCTOBRE 2019

ORISO

Partenaire présentateur des conférences et ateliers en matinée

9 h 00 - 9 h 30	Accueil des nouveaux participants		
9 h 30 - 9 h 45	Mot de la présidente de l'AQT L'importance de la commercialisation pour les entreprises technos d'aujourd'hui Nicole Martel (AQT)		
9 h 45 - 10 h 30	Conférence d'ouverture La programmation : démystifier une industrie et profiter d'une puissante technologie Jean-François Côté (District M)		
10 h 45 - 11 h 30	Conférence plénière Accélérer la croissance en optimisant le parcours client Frédéric Brosseau (Akuting)		
11 h 45 - 12 h 30	TABLE RONDE		
	La numérisation du parcours client en mode STRATÉGIE Richard Maltais (Ownly conseil)	La numérisation du parcours client en mode PRODUITS Stéphane Vidal (XMedius)	La numérisation du parcours client en mode SERVICES Frédéric Brisson (Cosior)



Partenaire présentateur des conférences et ateliers en après-midi

12 h 30 - 14 h 00	Dîner réseautage		
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 PARALLELES (AU CHOIX)		
	EXPÉRIENCE CLIENT <ul style="list-style-type: none"> • Derrière l'image: La marque employeur, au service de votre succès Camille Beaudoin (Ubity) • Comment réussir sa prospection Jonathan Chatel (JOVACO Solutions) • Un sommet client, est-ce que ça rapporte ? Kim Boisseau-Chin (R2i) 	GESTION DE LA MOTIVATION Le pourquoi et le comment de la gestion de l'engagement par le jeu Shawn Young (Classcraft)	PARTENARIATS Les partenariats, comment en tirer parti ? <ul style="list-style-type: none"> • Martin Carpentier, Directeur développement des affaires (K2 Geospatial) • David Préville, ing., Directeur de la technologie, Villes intelligentes (Énergère) • Richard Fortin, Président (ITES média)
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		

LÉGENDE

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

JEUDI 17 OCTOBRE 2019



Partenaire présentateur des conférences et ateliers en matinée

7 h 00 – 8 h 00	Déjeuner						
8 h 15 – 8 h 30	Mot de la présidente du comité du Big Bang 2019 La commercialisation : le secret le mieux gardé de chaque PME Marie-Eve Lemieux (MediaClip)						
8 h 30 – 9 h 25	Conférence plénière The Internet is Mine: Business and Algorithms Dani Gagnon (National Speakers Bureau)						
9 h 45 – 10 h 45	TABLE RONDE						
	Si vous étiez « Chief Client Officer » d'un point de vue MARKETING Nicolas Dompierre (Blanko)	Si vous étiez « Chief Client Officer » d'un point de vue VENTES Stéphane Beaulieu (SBK Telecom)	Si vous étiez « Chief Client Officer » d'un point de vue STRATÉGIE François Cloutier (Gestisoft)				
10 h 45 – 11 h 15	Pause Espace réseautage						
11 h 30 – 12 h 15	GROUPES EXPERTS						
	GROUPE 1 : PRATIQUES COMMERCIALES Audrey Robitaille et Mélanie Masson (Gascon)	GROUPE 2 : APPLICATIONS MOBILES Éric Noël (Nventive)	GROUPE 3 : CLIENTS POTENTIELS Gil Gruber (Direct Objective Consulting)	GROUPE 4 : RISQUES À L'EXPORTATION Zeeshan Fazal (EDC)	GROUPE 5 : FOURNISSEURS DE SERVICES Francis Desrochers (B2BQuotes)	GROUPE 6 : AUGMENTATION DES VENTES Éric Beaugard (Triotech) présenté par Fonds de solidarité FTQ	GROUPE 7 : INTELLIGENCE ARTIFICIELLE Julie-Anne Archambault et Nicolas Lassonde, (LJT Avocats)

fibrenoire Partenaire présentateur des conférences et ateliers en après-midi

12 h 30 – 13 h 30	Dîner thématique : autour du monde						
13 h 45 – 15 h 15	ATELIERS PRATICO-PRATIQUES						
	“The Game of Growth” : Dans un contexte de récession, comment assurer la croissance de votre entreprise? Adil Mansouri (Talsom)	Et si la meilleure façon de vendre, c'est de ne pas vendre? Benoît Chalifoux (ESG UQAM)	How to build a brand with 1\$ Dani Gagnon (National Speakers Bureau)				
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
------------	----------	-------------------	------------------	----------------