

8h30 ACCUEIL DES PARTICIPANTS

8h45 MOT D'OUVERTURE

WHAT MOTIVATES TECH BUYERS AND HOW TO ENGAGE WITH THEM

09h00

To get the attention of enterprise-level technology decision-makers, you must understand what they care about; what they value. Why? Because human beings are biologically and psychologically hard-wired to pursue what they value. Now, for the first time, we have access to data about your audience: we know how to push their buttons. Based on 5 years of research and a half-million surveys, David Allison will show you exactly what buttons to push to trigger the behaviors you want.



David Allison
(Valuegraphics)

10h00 PAUSE

VENTE

MARKETING

STRATÉGIE

COMMENT ÊTRE UN BON VENDEUR: MOTIVATION, TACTIQUE, APPROCHE CLIENT

LE DATA CUSTOMER CENTRIC: COMMENT L'APPLIQUER DANS VOTRE ENTREPRISE?

POURSUIVEZ LA CONVERSATION SUR LES MOTIVATIONS DE VOS ACHETEURS

10h15



François Cloutier
(Gestisoft)



Frédéric Brisson
(Cosior)



Louis De Grandpré
(R2i)



Roxane Noiseux
(Dialog Insight)



David Allison
(Valuegraphics)

11h15 PAUSE

Au choix parmi 10 groupes de discussion

Ces groupes se veulent des lieux d'échanges, de partage de vécus, d'expérience et de défis.

EMBAUCHE DE VENDEURS: COMMENT ÉVALUER LES PROFILS QUI PERFORMERONT

COMMENT FIDÉLISER SES CLIENTS DANS UN MONDE NUMÉRIQUE ?

BIEN COMPRENDRE LE PARCOURS DE SES CLIENTS, DE "L'AWARENESS" À LA FIDÉLISATION

11h20



Catherine Dulude
(Atman.co)



Mathieu Bélanger
(Parkour3)



Richard Maltais
(Ownly)

Pour plus de détails, visitez la page Web de la [Programmation](#).

Note : Les titres des conférences, ateliers ou groupes de discussion ainsi que les conférenciers pourraient changer sans préavis.

RÉTENTION ET VENTE
ADDITIONNELLE : COMMENT
OPTIMISER LE TOUT ?



Frédéric Charest
(Gestisoft)

NOUVELLE TECHNOLOGIE,
NOUVEAU PRODUIT, NOUVEAU
MARCHÉ, QUELLE STRATÉGIE
FAUT-IL ADOPTER ?



Alain Thériault
(Exo-B2B)

COMMENT AUGMENTER SON
BUDGET DE COMMERCIALISATION



Stéphane Vidal

COMMENT OPTIMISER LE ON
BOARDING DES CLIENTS



Marie-Ève Lemieux
(Mediaclip)

DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES:
COMMENT AJUSTER LE TIR EN
MODE VIRTUEL !



Jonathan Chatel
(Jovaco Solutions)

ACCÉLÉRER SA CROISSANCE HORS
QUÉBEC



Sylvain Simpson
(Croesus)

ANIMER LES COMMUNAUTÉS
D'UTILISATEURS



Jean-Michel Arseneau
(Globalia)

Pour plus de détails, visitez la page Web de la [Programmation](#).

Note : Les titres des conférences, ateliers ou groupes de discussion ainsi que les conférenciers pourraient changer sans préavis.