










# LES RENDEZ-VOUS EXPERTS

21 novembre	Salle Aristide	Salle Bernardo	Salle Michel
10h15	 Accompagner le personnel en point de vente : rôle du partenaire externe & bénéfices organisationnels et business	 Les nouveaux défis liés au Digital Content	 Book de vente tactile et off-line pour les commerciaux (Outil de vente digital)
10h35	 La publicité géolocalisée : réinventer le drive To store	 Data Sharing : Les clés de demain pour améliorer l'efficacité de votre dispositif commercial	
10h55		 Le géomarketing pour les industriels PGC	 We are commerce addicted !
11h05	 Les solutions de gestion automatique des facings : des solutions pour renforcer la visibilité de vos produits		

# LES RENDEZ-VOUS EXPERTS








21 novembre	Salle Aristide	Salle Bernardo	Salle Michel
16h00	 Le merchandising sous contrainte	 Pour ou contre les nouvelles tendances de consommation	 Total Commerce
16h20			
16h40	 a3distrib <small>GRUPE NIELSEN</small>	 cameleon <small>we think user experience</small> Comment bâtir sa stratégie merchandising en activant tous les points de contact du parcours client ?	
17h00	 dataimpact 2018, l'année du e-merchandising ? : comprendre et saisir les opportunités du e-merchandising	 ALKEMICS  edelui	

# JOURNÉES ANNUELLES 2017



#JA2017

## LES RENDEZ-VOUS EXPERTS

22 novembre	Salle Aristide	Salle Bernardo	Salle Michel
10h00	 We are commerce addicted !		
10h20		 Assortiment, prix, promotion... optimisez votre marketing mix au quotidien !	
10h40	 dataimpact Comment les données issues du digital permettent aussi d'optimiser l'action commerciale offline		
11h00	 La Blockchain pour les secteurs de la Distribution et des Biens de Consommation : concepts et cas concrets	 KLEE COMMERCE Solutions CPG & RETAIL Les nouveaux défis liés au Digital Content	



# LES RENDEZ-VOUS EXPERTS

22 novembre	Salle Aristide	Salle Bernardo	Salle Michel
15h45	 La data a portée de clic	 Comment bâtir sa stratégie merchandising en activant tous les points de contact du parcours client ?	
16h05	 a3distrib GROUPE NIELSEN	 Quelle solution SFA CRM pour accompagner la montée en expertise de votre force de vente ?	
16h25	 Accompagner le personnel en point de vente : rôle du partenaire externe & bénéfiques organisationnels et business	 edelvi	
16h45	 Les solutions de gestion automatique des facings : des solutions pour renforcer la visibilité de vos produits	 Stihl optimise sa couverture des réseaux de vente et exploite ses données avec un outil de géociblage	

## # INFORMATIONS PRATIQUES

Obtenez votre pass "on line" dès maintenant et accédez aux nouveaux tarifs.

### ✓ Pass 1 journée

21 ou 22 novembre 2017  
Membre : 490 € HT/pers  
Non Membre : 650 € HT/pers

### ✓ Pass DUO (2 journées)

21 et 22 novembre 2017  
Membre : 690 € HT/pers  
Non Membre : 850 € HT/pers

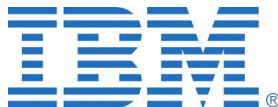
### ✓ Pass 1/2 journée

21 novembre 2017 (après-midi)  
Membre : 290 € HT/pers  
Non Membre : 390 € HT/pers

### ✓ Pass Distributeurs

Pack pour 10 entrées : 2 500 € H.T  
*Tarif réservé exclusivement aux distributeurs.*  
*Chaque entrée est valable sur 1 journée de votre choix.*

## SPONSOR PLATINUM



## SPONSORS SILVER



## PARTENAIRES EXPOSANTS

ALKEMICS

a3distrib  
GROUPE NIELSEN



cameleon  
we think user experience



ses imagotag



## PARTENAIRES ANIMATIONS



BACARDI



CAFÉ ROYAL  
SWITZERLAND



PEPSICO



SAVENCIA  
FROMAGE & DAIRY

## PARTENAIRES MEDIA



Points de Vente

## AVEC



Sciences humaines  
& entreprises

la revue des  
MARQUES

LINEAIRES  
LE MAGAZINE DE LA COMMUNICATION DIGITALE

