

№ 306 Sommaire

Initiatives



8 Pour former ses vendeurs, **Renault** appelle les pompiers

10 **Duyck** piège ses commerciaux pour créer l'événement



Best of

12 François Vergonjeanne (Mediexion): «Les managers doivent aussi coacher leurs vendeurs»

14 Un second **hôtel** thématique ouvre au **Puy du Fou**



15 Les salariés français peu familiarisés avec **l'e-learning**

16 **PricewaterhouseCoopers** liste les bonnes pratiques des entreprises performantes

18 **Sugar CRM** mise sur les réseaux sociaux et s'implante en France

20 **Chèque Déjeuner** se renforce sur le marché de la stimulation

23 **Malte**, une destination touristique qui offre un large choix de centres d'affaires



Élection du manager commercial de l'année 2010

- 32** Pierre-François Brezes, American Express Carte Corporate
- 33** Guillaume Girard-Reydet, Ricard
- 34** Christophe Genin, LaSer
- 36** Claude Kopff, Würth France
- 37** Patrick Krawczyk, PagesJaunes
- 38** Michel Langrand, Velux France
- 39** Louis Manguet, Tarkett France
- 40** Béatrice Pâques, Thalys
- 42** Bruno Rogier, Dacia
- 43** Jean-Loup Savigny, Arval



LES TROPHÉES ACTION commerciale

28

EXPERTISES

- Ressources humaines.**
Comment réussir le recrutement d'une assistante **48**
- Stratégie.**
Révélez la créativité de vos commerciaux **50**
- Ressources humaines.**
Savoir intégrer un stagiaire dans sa force de vente **52**
- Juridique.**
Comment élaborer un contrat de vente **56**

FOCUS PRESTATAIRES 63

Stratégie
Externaliser
sa force de vente



La tribune des DCF **76**
Francis Petel, créateur de l'Observatoire DCF de la fonction commerciale

Le billet d'expert **78**
Sébastien Lacombe (Companeo)

Revue de presse **80**

Shopping **82**

TEST

Savez-vous motiver vos commerciaux? **58**