Digital, crowsourcing, drive...quel rôle pour les commerciaux de la grande conso ?

publié le 27/11/2015

Descriptif :

Un article sur le site ActionCo

Comment organiser sa force de vente à l'heure où grande distribution et grande consommation font face à d'importants changements ? Des outils peuvent-ils remplacer les commerciaux dans l'exécution en point de vente ? Éléments de réponse lors d'une table-ronde organisée par l'IFM. Digital, crowsourcing, drive...quel rôle pour les commerciaux de la grande conso ? "La parfaite exécution en point de vente : mythe ou réalité ? Avec ou sans force de vente ?"

Ces questions étaient l'objet d'une table-ronde qui s'est déroulée mardi 24 novembre, lors des Journées Annuelles de l'IFM (Institut français du merchandising) à l'Espace Grande Arche de La Défense.

Académie de Poitiers

Avertissement : ce document est la reprise au format pdf d'un article proposé sur l'espace pédagogique de l'académie de Poitiers.
Il ne peut en aucun cas être proposé au téléchargement ou à la consultation depuis un autre site.