



Création : 1988



Jean-Marc Xuereb
Professeur titulaire



Sylvie Gallet
Assistante de Chaire

Objectifs de la chaire

La chaire Vente et Stratégie Marketing, l'une des plus anciennes chaires de l'ESSEC, a été créée en 1988. Elle, s'intéresse à l'ensemble des leviers marketing et commerciaux qui permettent de créer de la valeur pour l'entreprise au-delà du mix marketing classique centré produit. Par la diversité sectorielle de ses partenaires, qui sont à la fois dans des activités de bien et de service, à destination des particuliers, comme des entreprises, elle permet de mieux appréhender les tendances dans les métiers commerciaux au sens large.

L'originalité de la chaire repose sur la diversité et la complémentarité de ses entreprises partenaires. Entreprises de services, de biens de grande consommation, de produits industriels, B to B et B to C : Michelin Groupe, Xerox et Renault.

Ces partenaires qui participent activement à la vie de la chaire ont en commun le souci d'aider les étudiants désirant s'engager dans une carrière commerciale ou marketing à développer leurs capacités de négociateurs, d'organiseurs et de stratèges et de leur faire partager leur expérience et leur expertise.

La chaire Vente et Stratégie Marketing est associée depuis 2 ans à la Chaire Communication et Stratégie de Marque. Elle permet aux étudiants de rencontrer également les entreprises de la Chaire Communication s'ouvrant ainsi sur d'autres horizons professionnels.

Ensemble, ces deux chaires ont pour but de spécialiser les étudiants en stratégie, qu'elle touche à la marque, à la communication, au marketing ou aux actions commerciales des entreprises partenaires.

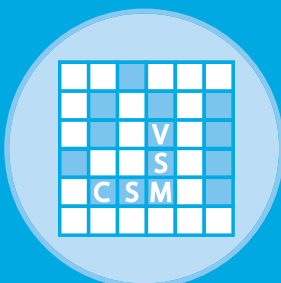
Travaux de recherche

Travaux de recherche effectués en collaboration avec Capgemini Consulting ; collection « Les Analyses de la Chaire VSM ».

Nombre de diplômés

Près de 600.

Entreprises partenaires





**La durée
du programme** 6 mois

**Le cursus
académique**

- De janvier jusqu'à fin juin :
- 3 séminaires obligatoires :
 - Séminaire Synthèse Entreprise
 - Séminaire Communication Synthèse
 - Séminaire Vente
 - 2 cours au choix

Admissibilité MSc Grande École – Mastères Spécialisés® – Environ 25 étudiants

Recrutement Dossier de candidature : octobre

**Débouchés
professionnels**

Direction commerciale ou marketing, métiers du conseil, stratégie d'entreprise...

**Ce que vous ne
verrez pas ailleurs**

- L'expérience « 1 semaine - 1 vendeur »
- Une vraie mission de conseil pour une problématique d'actualité dans les entreprises partenaires encadrée par des coaches de Capgemini Consulting

CONTACT ÉTUDIANTS

Sylvie Gallet
gallet@essec.edu
Tél. +33 (0)1 34 43 32 48

RÉSEAUX SOCIAUX

https://twitter.com/ESSEC_VSM
[https://www.linkedin.com/groups/
Chaire-Vente-Stratégie-Marketing-](https://www.linkedin.com/groups/Chaire-Vente-Stratégie-Marketing-)

WEBSITE

<http://vente-strategie-marketing.essec.edu/>

