

AVANT-PROPOS

Ça y est, le commerce est disrupté !

PARTIE 1

VERS UNE NOUVELLE PHILOSOPHIE COMMERCIALE

1. Intelligence artificielle vs intelligence humaine
2. Un commerce devenu inhumain
3. Vers un nouvel horizon commercial
4. De nouveaux business models – le Graal du chef d’entreprise
5. La disruption est avant tout systémique

PARTIE 2 :

L’ORGANISATION COMMERCIALE

MADE IN 21^{ÈME} SIÈCLE

1. Du cycle de vente à l’expérience relationnelle
2. La part du commerce où l’humain n’est plus
3. Une chaîne de valeur androïde
4. Passer d’une force de terrain à une force en back office
5. Le commercial va-t-il disparaître ?
6. Les 4 rôles humains
7. L’impact humain augmenté
8. L’attaque des clones : penser par rôles et plus par fonction
9. Faut-il encore commissionner les commerciaux ?
10. Marketing vs commerce : qui prend le pouvoir ?

PARTIE 3

LES NOUVELLES ARMES DE CONSTRUCTION MASSIVE

1. Les réseaux s'emparent de la vente
2. Le social selling ou social sharing, l'art de partager pour vendre
3. Le réseau oui, mais le contenu avant tout !
4. Le marketing automation
5. La data, où en est-on ?
6. Les chatbots et voicebots

PARTIE 4

DEVENIR HOMO-COMMERCIALUS ? MÊME PAS PEUR !

1. Par où commencer ?
2. 100 compétences nécessaires au 21^{ème} siècle
3. Pourquoi est-ce simple pour certains ?
4. Suis-je vraiment homo-commercialus ?
Ma propre expérience chez Yoomonkeez

EPILOGUE