



## FICHE INDIVIDUELLE D'ACTIVITES PEDAGOGIQUES ET SCIENTIFIQUES



### CHASSAGNE Philippe Maître de conférences

<b>Laboratoire de rattachement</b>	<a href="#">CleRMa</a>
<b>Activités de recherche</b>	Publications Participation à des congrès Séminaire transversal CleRMa
<b>Thèmes de recherche</b>	Négociation/vente Marketing stratégique Marketing industriel Entrepreneuriat Marketing bancaire
<b>Cours dispensés</b>	Marketing Négociation commerciale Management commercial
<b>Responsabilités pédagogiques/administratives</b>	Responsable Licence professionnelle Technico-Commercial-Communication et Multimedia
<b>Publications (articles, ouvrages individuels, éditions de textes et préfaces, direction d'ouvrages collectifs, direction de numéros thématiques de revues, participation à des ouvrages scientifiques, de vulgarisation, comptes rendus de lecture)</b>	Publications Blanc F, Chassagne P : « <i>Révolution digitale et stratégie au sein d'une agence bancaire</i> » 2020 (Article en cours de rédaction) Blanc F, Chassagne P : « <i>Observation d'une agence bancaire : de la tactique à la stratégie</i> », Revue Banque, n° 795 Avril 2016 Blanc F, Chassagne P : « <i>L'émergence d'un marketing du sous-traitant : itinéraires de décideurs</i> » Revue Française du Marketing, n°234/235, décembre 2011 Blanc F, Chassagne P « <i>Un nouveau marketing du sous-traitant : réflexions à partir d'un cas</i> », Humanisme et Entreprise, février 2008 Bavent L, Chassagne P « <i>La division du travail marchand : contribution à l'optimisation de la relation du vendeur au client</i> », Humanisme et Entreprise, février 2007

	Chassagne P : « <i>Réflexions sur l'évolution du rôle du négociateur commercial</i> », Humanisme et entreprise n° 259, juin 2003
<b>Manifestations scientifiques (organisations de colloques, journées d'études, conférences, etc.)</b>	
<b>Appartenance à des jurys (ENS, CNU, Agrégation, etc.)</b>	
<b>Projets en cours</b>	
<b>Prix et distinctions</b>	