

# Stéphane MOTARD

## Professor



**Teaching Area/s: Sales Marketing**

**Year hired at ISC Paris: 2002**

**Associate professor**

**Grande Ecole and MBA**

### ***Education:***

Degree	Institution	Year	Major / Minor
Doctorat	Paris IV Sorbonne	2004	Social Sciences
DEA	Paris IV Sorbonne	2001	Social Sciences
Maîtrise	Paris IV Sorbonne	1999	Philosophy
Licence	Paris IV Sorbonne	1998	Philosophy
ESSEC	Ecole Supérieure des Sciences Economiques et Commerciales	1996	

### ***Course Responsibilities at ISC Paris 2005 through 2010:***

- Marketing Services
- Commercial Negotiation
- Sales Force Tools
- Industrial and Commercial Relations
- B to B Marketing

### ***Intellectual Contributions 2005 through 2010:***

Intellectual Contributions	Total
Refereed Journal Articles (AERES / CNRS Selection)	
Peer-Reviewed Journal Articles	
Other Journal Articles	
Conference Proceedings	2
Case Studies	3
Scholarly Books	
Chapters in Scholarly Books	
Working Papers	3
Other Outlets	
<b>Total</b>	<b>9</b>

## **Education**

Doctorate : Theme : « *Les fonctions commerciales dans les grandes entreprises* »  
Université de PARIS IV Sorbonne, juin 2004

Graduate : DEA en Sciences Sociales ; Université de PARIS IV Sorbonne, PARIS, 2001  
Maîtrise en Philosophie ; Université de PARIS IV Sorbonne, PARIS, 1999  
ESSEC (Ecole Supérieure des Sciences Economiques et Commerciales), 1996-199.

Undergraduate: Licence en Philosophie, Université de PARIS IV Sorbonne, PARIS, 1998

## **Academic Appointments**

Associate professor in charge of the sales marketing courses, ISC, Paris, since 2002.

## **Instructional Activities and Development**

### ***Instructional Innovations***

Contribution to the development of case-studies at ISC Paris.

### ***Other Activities***

Animation of a Round Table, 7<sup>ème</sup> assises de la Vente – Lyon 3 – janvier 2008  
CRM 2.0 : « Gérer sa relation client c'est bien, valoriser son capital client c'est mieux »

Participation à la 2<sup>ème</sup> biennale internationale de la Vente, Negocia, 2005

## **Intellectual Contributions**

### ***Conference Proceedings***

MOTARS S. Dans quelle mesure peut-on importer les modèles de management des Cabinets de conseil dans les programmes de gestion des cadres à haut potentiel au sein des grandes entreprises?  
*Colloque de l'ISC Paris sur la Responsabilité Sociétale de l'Entreprise, quel Avenir pour la Fonction RH ?* 24 novembre 2005, Paris.

MOTARD S. Le business case comme outil de positionnement de la DSI et des Directions Opérationnelles au sein des instances stratégiques de l'entreprise : l'exemple du projet CRM, 7<sup>ème</sup> Assises de la vente, Lyon 3, 31 janvier 2008, Lyon.

### ***Case Studies***

MOTARD S. *Technosup : 3 mini-cas de négociation*, CCMP, 2010, 7 p. (M1695).

MOTARD S., LIOTTIER M. et LOUSSAÏEF L. *Playa Sin Nubes*, Cas collectif sur le Yield Management, CCMP, 2009, 7p. (G1644).

MOTARD S. *Panaeria : le coût de la satisfaction client*, CCMP, 2005, 25p. (G1486).

### ***Working Papers***

MOTARD S. *Le business case comme outil de positionnement de la DSI et des Directions Opérationnelles au sein des instances stratégiques de l'entreprise : l'exemple du projet CRM*, CRISC n°18, 4<sup>ème</sup> trimestre 2007, pp.109-133.

MOTARD S. *Existe-t-il actuellement une stratégie de communication autour des systèmes de rémunération des commerciaux dans les entreprises françaises?* CRISC n°10, septembre 2005 pp.187-201.

MOTARD S. *Dans quelle mesure peut-on importer les modèles de management des Cabinets de conseil dans les programmes de gestion des cadres à haut potentiel au sein des grandes entreprises?* CRISC n°11, Actes du colloque RH, 24 novembre 2005, pp. 321-382.