



	<p style="text-align: center;"><i>Laurent BOMPAR</i> Associate Professor of Marketing KEDGE BUSINESS SCHOOL Professional +33556845506 / +33652743023 laurent.bompar@kedgebs.com</p>
--	--

EDUCATION

- 2010 Doctorate/Ph D in Management Sciences CNAM Paris
- 1998 Master in Research (D.E.A.) Lyon III
- 1996 MSc in Management EM Lyon

EXPERIENCE AT UNIVERSITY OF NORTH FLORIDA in COGGIN COLLEGE OF BUSINESS as a visiting professor

Courses taught

- 2019- Sales Management by Objectives in Master in Management and Marketing 36h

EXPERIENCE AT KEDGE BUSINESS SCHOOL

Courses taught

- 2003- Sales Management by Objectives in MSc & Master in Management
- 2003- Negotiation BtoB in MSc & Master in Management
- 2010- Sport & Management in MSc & Master in Management
- 2010- Humor & Negotiation in MSc & Master in Management

Research Activities

- 2010- Sales Management by Objectives

business performance" Academy of Marketing Science Annual Conference May 24 – May 26, California.

"The impact of transactional-relational factors on the first commercial exchange episode in business to business relationships", IMP Conference Bordeaux 2014.

" L'humour dans la négociation commerciale. Le médiateur d'une relation efficace", Journées Humanisme et Gestion, BEM Bordeaux Management School, 2012.

Communications and/or presentations

Standardisation VS sur-mesure, un tiens vaut-il mieux que deux tu l'auras ? (2021) <https://www.mondedesgrandesecoles.fr/expert-standardisation-vs-sur-mesure-un-tiens-vaut-il-mieux-que-deux-tu-lauras/>

Laurent Bompar & Renaud Lunardo (2017), "Quiksilver, Brand audit on the performance and lifestyle wear market", Quiksilver with Mc Kinsey Consulting, Saint Jean de Luz, February 6.

« Le vin nouveaux modes de consommation et nouveaux modes de distribution », Master Class 16^{ÈME} édition de l'université des entreprises du MEDEF Gironde, 2016.

« Manager par le rire », Master Class 16^{ÈME} édition de l'université des entreprises du MEDEF Gironde, 2016.

« Quand l'humour contribue à la qualité de vos relations managériales et commerciales », Master Class Cercle des Entreprises Partenaires Kedge, 2016.

« Surf et innovation socio-territoriale : Quelle place pour l'habitabilité des territoires dans l'action publique ? », Transcreativa, Bordeaux, 2014.

« Le stade, le sport / le jeu & l'enjeu », café de l'architecture #17, Arc en rêve architecture, Vélodrome de Bordeaux, 2013.

Séminaire « WinCoom ». Les Entrepreneuriales PACEIM. Programme d'aide à la création d'entreprises innovantes en Méditerranée à destination des lauréats PACEIM IRD, Marseille Innovation et Euromed Management, 2012.

Other Publications

Comment les marques séduisent les distributeurs ? Interview par Amélie Moynot, Action commerciale N°338 / Février 2014.

OTHER PERSONAL INFORMATION

Languages spoken, written and read: French & English

Hobbies: Kitesurf and boardsports