



Joël GOUTERON

Maître de Conférences, Université de Limoges
Docteur en Gestion
Membre de l'Équipe de recherche CREOP UR 15561
C.V. daté du 10/10/2024

TITRES ET DIPLOMES

Doctorat en Gestion, 1991, I.A.E. de Poitiers.

RESPONSABILITES PEDAGOGIQUES

Responsable des stages à l'I.U.T. du Limousin (D.U.T.)

PUBLICATIONS 2020-2024

- **Revues scientifiques à comité de lecture classées HCERES**

« *Création, développement et maintien de la confiance au cours du processus d'achat : la confiance, c'est quand ? Application au secteur des sociétés de conseil* », La Revue des Sciences de Gestion, N°306, novembre-décembre 2020, pp.19-29.

« *Le rôle du personnel en contact dans la relation qu'un client entretient avec une enseigne : le cas du secteur bancaire* », La Revue des Sciences de Gestion (Direction & Gestion des entreprises), N°313, janvier-février 2022, pp.53-65.

« *L'engagement dans une marque chez les jeunes adultes : faut-il les attacher ou les séduire ? Application au marché de la téléphonie* », La Revue des Sciences de Gestion (Direction & Gestion des entreprises), N°319, janvier-février 2023, pp.21-30.

- **Autres revues scientifiques à Comité de Lecture**

« *Le rôle de la confiance interpersonnelle sur l'attachement émotionnel à l'égard du personnel en contact dans les entreprises de services* », Recherches et Pratiques Marketing, N°5, 2020, <https://revues.imist.ma/index.php/RPM>.

« *L'impact des styles d'attachement au personnel en contact sur la relation à une enseigne bancaire et le rôle modérateur de l'orientation relationnelle* », Revue Internationale de Management et de Stratégie, (01 :22), 13-01-2022, pp.1-22, www.revue-rms.fr, VA Press.

« *Les styles d'attachement interpersonnels, un critère de segmentation pertinent pour prédire la relation à la marque sur le marché des téléphones portables : des différences majeures entre les deux sexes* », Revue Internationale de Management et de Stratégie, (03:24), 05-03-2024, pp.1-18, www.revue-rms.fr, VA Press.