

Congreso Nacional de Marketing y Ventas

Barcelona

Martes, 31 de marzo de 2009

Hotel Hesperia Tower

Descubra las Claves para su Estrategia de Marketing y Ventas en Tiempos de Crisis



Patrocinador Global



Colaborador Técnico



Patrocinadores Congreso Nacional de Marketing y Ventas Barcelona 2009



División Gran Empresa
Pasión por el software



Manager Forum - X Edición

8.45-9.15 **Recepción de asistentes**

9.15-9.20 **Bienvenida**

D. Miguel Ángel Robles.

Presidente Comité Organizador. **Manager Forum.** Director General. **Interban Network**

9.20-9.30 **Representante Patrocinador Global**

D. Patxi Pérez-Olaeta.

Director de Marketing de Microsoft Dynamics. **Microsoft**

9.30-10.00 **Conferencia Inaugural**

Liderazgo 2.0. e innovación: Claves para navegar en la incertidumbre

Dña. Pilar Jericó.

Socia. **InnoPersonas.** Miembro de **Top Ten Management Spain**

Claves para su Estrategia de Marketing y Ventas en Tiempos de Crisis

Presidente de la Jornada:

D. Fernando A. Rivero.

Socio. Director de Marketing. **Tatum Consultoría Comercial, de Marketing y de Personas**

10.00-10.25 **Marketing on line: Rey de la estrategia de marketing de 2009**

- Posicionamiento en buscadores
- e-mail marketing
- Redes sociales
- Campañas pay-per-click

D. Diego Sánchez.

Director de Cuentas. **MSN España**

10.25-10.50 **¿Retener o captar?...esta es la cuestión**

- Cómo adelantarnos a la fuga de nuestros clientes
- Cómo pueden convivir estrategias de fidelización y de captación de nuevos clientes como clave para nuestro crecimiento
- Rentabilidad de nuestras estrategias en tiempos de crisis

D. Luis Asenjo.

Gerente. **Tatum Consultoría Comercial, de Marketing y de Personas**

10.50-11.15 **Pausa Café**

11.15-11.35 **Sales Intelligence**

- Cómo maximizar el valor de cada oportunidad con una gestión estructurada de marketing, ventas y servicio al cliente
- Casos prácticos de implantación y explotación de soluciones CRM en las diferentes áreas de gestión

Dña. Mercedes Pereira.

Head of Marketing. **Aurensis**

D. Manel Moreno.

Director Proyecto. **Qurius**

11.35-12.00 **Panel de expertos: Herramientas y soluciones para llevar a cabo el plan de marketing y ventas en el contexto actual. La necesidad de incorporar información a nuestras decisiones**

Moderador:

D. Ángel Escribano.

Director de Estrategias. **Interban Network**

Expertos:

D. David Ballester.

Miembro. **ACEC**

D. Francesc Cuenca.

Director Comercial de Datasegmento. **Axesor**

D. Conrado Martínez.

Director de Marketing. **Informa D&B**

D. Ernest Vives.

Director Zona Este. **Schober PDM Iberia**

12.00-12.25 **Pricing: estrategia de Precios**

- Cómo podemos establecer una estrategia de precios personalizados y segmentados para nuestros clientes

D. Felix Krohn.

Managing Director. **Simon-Kucher & Partners**

12.25-13.00 Panel de expertos: Herramientas y soluciones para llevar a cabo el plan de marketing y ventas en el contexto actual. La obligación de gestionar la información de manera eficaz

Moderador:

D. Ángel Escribano.

Director de Estrategias. **Interban Network**

Expertos:

Dña. Anna Boix.

Responsable de Negocio. **QlikView**

D. Constantino Jovani.

Jefe de Producto Sage CRM. **Sage División Gran Empresa**

Dña. Maureen Manubens.

Jefa de Producto de Microsoft Dynamics CRM. **Microsoft**

D. Joan Ramón Petit.

Socio Gerente. **Qualita**

D. Josep Romero.

Director de Marketing y Comunicación. **Qurius Spain**

13.00-13.20 Cómo optimizar nuestra estrategia de marketing y ventas y adaptarse a las nuevas necesidades del mercado

D. Félix Calero.

Director de Organización y Sistemas. **VisionLab**

13.20-13.45 La fuerza de las Marcas

D. Agustín Medina.

Presidente. **Pub Editorial.** Presidente. **Fundación De Arte Contemporáneo.** Asesor Estratégico en Comunicación y Marketing. **Lidconferenciantes**

13.45-14.10 ¡Muévete! Movilización, motivación y dinamización de equipos comerciales en tiempos de desaceleración"

- Estilo de liderazgo. Dirigir vs. Liderar.
- El ABC de la motivación. No es ciencia aeroespacial.
- Necesidades de los equipos comerciales. Necesidades, no deseos.
- Aspectos organizativos. Cambios difíciles, pero necesarios.
- Objetivos, medición y seguimiento. Lo que no se mide y se sigue, no solo no se mejora, sino que no se consigue.
- Incentivación y animación comercial. Solo se consigue lo que se incentiva. Errores a evitar.
- Factores motivantes y principales factores desmotivadores para vendedores. El palo y la zanahoria, la zanahoria y el palo.

D. Santiago Castelló.

Senior Partner. **Sullivan Advisory Group**

14.10-16.00 Pausa

16.00-16.20 Caso de éxito: Ecoembes

¿Eres excelente en tu servicio? Ahorra costes en tus gestiones y las de tus clientes

D. Manuel de Arcocha Torres.

Área de Desarrollos y Proyectos de Sistemas de Información. **Ecoembes**

16.20-16.40 Innovación comercial

D. Miguel Ángel Luna.

Director de la Oficina de Innovación. **Grupo Banco Popular**

16.40-17.00 Pausa

17.00-17.30 Las marcas y los consumidores: ¿cuándo se quieren y cuándo no?

D. Christopher Smith.

Director. **Brandsmith**

17.30-18.00 Marketing viral y construcción de marca

D. Ricardo Hernández Ontalba.

Profesor y Coordinador del Grado de Publicidad. **Universidad Francisco de Vitoria.** Miembro. **Topten Strategic Marketing Spain**

18.00-18.30 Marcas 360º, una respuesta al cambio de mercado

D. Juan José Rodríguez.

Director general. **Duplex Marketing**

Congreso Nacional de Marketing y Ventas

Descubre las Claves para su Estrategia de Marketing y Ventas en Tiempos de Crisis

Barcelona

Martes, 31 de marzo de 2009
Hotel Hesperia Tower
Gran Vía, 144 - 08907 L'Hospitalet - Barcelona



Organiza

interbannetwork

Secretaría Técnica: Tel: 91 763 87 11 - Fax: 91 764 46 12 - Web: www.managerforum.es

Figuras Especiales

Patrocinador
Catálogo de Expositores



Patrocinador
Sala Marketing y Ventas



Patrocinador
Café Marketing y Ventas



Asociación Colaboradora



Colaborador Técnico



Portal Oficial



Medios Oficiales



Zona de Exposición

Manager Expo 2009 es la zona de exposición y networking entre los directivos que asisten de forma paralela a los Congresos de la iniciativa Manager Forum. Los visitantes podrán conocer las soluciones líderes en el mercado en los diferentes ámbitos empresariales.

Manager Expo 2009 permanecerá abierta, el 31 de marzo, entre las 9.15 y las 19.00 horas y se podrá visitar de forma gratuita con el único requisito de indentificarse en la recepción.

