

# Congreso Nacional de

# Marketing y Ventas

Madrid

Nueva Sede

Miércoles, 28 de octubre de 2009  
Centro de Convenciones Norte de IFEMA

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



Patrocinadores Globales



Medio Oficial



Colaboradores Técnicos



Patrocinadores Congreso Nacional de Marketing y Ventas Madrid 2009



# Manager Forum - Acto de Apertura

8.30-9.00 **Recepción de asistentes**

9.00-9.05 **Bienvenida**

**D. Miguel Ángel Robles.**

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

**Interban Network**

9.05-9.15

**Representantes de las compañías patrocinadoras:**

**D. Jorge Negrete Medina.**

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

**D. Manuel Vidal.**

Director de Preventa. **Sun Microsystems**

9.15-10.00 **Conferencia Inaugural**

**“Liderar la incertidumbre y recuperar el futuro”**

**Dña. Pilar Jericó.**

Socia. **InnoPersonas.** Miembro. **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.** Consejero. **Asociación de Marketing de España**

10.00-10.30 **Marketing on line: Rey de la estrategia de marketing de 2009**

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

**Dña. Laurence Fontinoy.**

Directora de Marketing. **Google España y Portugal**

10.30-11.00 **¡Muévete! Movilización, motivación y dinamización de equipos comerciales en tiempos de desaceleración**

- El ABC de la motivación. No es ciencia aeroespacial.
- Necesidades de los equipos comerciales. Necesidades, no deseos.
- Aspectos de gestión. 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.** Miembro. **Lid Conferenciantes**

11.00-11.30 **Pausa Café**

11.30-12.00 **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. Conrado Martínez.**

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

**D. Miguel Ángel Ruíz.**

Director General. **datasegmento**

**D. Per Widlund.**

Director de Marketing y Ventas. **Schober PDM Iberia**

12.00-12.30 **Pricing: estrategia de Precios**

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

**D. Ignacio Gómez Garzón.**

Senior Consultant. **Simon-Kucher & Partners**

#### 12.30-12.45 Caso de éxito: Chrysler España

Sales Intelligence. Cómo maximizar el valor de cada oportunidad con una gestión estructurada de marketing, ventas y servicio al cliente

**D. Fernando Carranza.**

Director de Marketing. Chrysler España

#### 12.45-13.15 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:**

**D. Antonio González.**

Senior Account Manager. Qurius

**Dña. Stefanie Kraus.**

Country Manager. Apesoft

**Dña. Maureen Manubens.**

Jefa de Producto de Microsoft Dynamics CRM. Microsoft

**Dña. Mª Luisa Piris.**

Consultora de Negocio. Sage División Gran Empresa

**Dña. Camino Santa Teresa.**

Directora de Canal QlikView

#### 13.15-13.40 El Caso Aquarius

**D. Ismael Pascual.**

Business Unit Director. The Coca-Cola Company

#### 13.40-13.55 Caso de éxito: Ecoembalajes España ECOEMBES

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

**D. Manuel de Arcocha Torres.** Responsable Área de Desarrollo. Ecoembalajes España ECOEMBES

#### 13.55-14.15 ¿Retener o captar?...esta es la cuestión

- Como 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. Fernando A. Rivero.**

Socio. Director de Marketing. Tatum Consultoría Comercial, de Marketing y de Personas. Consejero. Asociación de Marketing de España

#### 14.15-16.00 Pausa

#### 16.00-16.30 Reposicionar una marca de toda la vida mirando hacia el futuro. La nueva identidad y arquitectura de marcas de RTVE

**D. Conrad Llorens.**

Socio Fundador y Consejero Delegado. Summa

#### 16.30-17.00 Cómo construir una marca de lujo; los retos y factores claves del éxito

**Dña. Mª Eugenia Girón.**

Socia Fundadora. Megamcapatial. Presidenta. Megadvise. Miembro. Lidconferenciantes

#### 17.00-17.15 Pausa

#### 17.15-17.45 Gestión y comunicación de marcas en tiempos difíciles

**D. Christopher Smith.**

Director. Brandsmith. Miembro. TopTen SMKS y de Lid Conferenciantes

#### 17.45-18.15 Marketing viral y construcción de marca

**D. Ricardo Hernández Ontalba.**

Socio. Follow Up Comunicación. Profesor y Coordinador del Grado de Publicidad. Universidad Francisco de Vitoria

# Figuras Especiales

Patrocinador  
Catálogo de Expositores



Patrocinador  
Sala Marketing y Ventas



Patrocinador  
Café Marketing y Ventas



Colaboradores Técnicos



Portal Oficial



Medio Oficial



Revistas 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 28 de octubre, entre las 9.00 y las 19.00 horas y se podrá visitar de forma gratuita con el único requisito de identificarse en la recepción.



# Congreso Nacional de Marketing y Ventas

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

---

Madrid

Miércoles, 28 de octubre de 2009  
Centro de Convenciones Norte de IFEMA  
28042 Madrid

Nueva Sede



Organiza

*interbannetwork*

Secretaría Técnica: Tel: 91 763 87 11 - Fax: 91 764 46 12 - Web: [www.managerforum.es](http://www.managerforum.es)