

CONGRESO NACIONAL DE  
**MARKETING y VENTAS**

Invitación  
**GRATUITA**

**MANAGER**  
EL EXPERTO EN BUSINESS TO BUSINESS

Una iniciativa de  
*interbannetwork*

# Factores Clave del éxito en la Dirección de Marketing

Marketing estratégico

El valor de la marca

Nuevas oportunidades

Valencia, **miércoles 23 de mayo de 2007** - Palacio de Congresos de Valencia

Patrocinadores Globales

**BBVA**

**Microsoft**

Colaboradores Técnicos

**e** **economistas**  
Colegio de Valencia

**ICeMD**  
El Instituto de Marketing Directo  
y Comercio Electrónico

**tatum**

Patrocinadores Congreso Nacional de Marketing y Ventas 2007

**CCSAGRESSO**  
A Unit 4 Agresso Company

**Exact**  
software

**infoempleo**  
.com

**Microsoft**

**sage**

División Gran Empresa  
Pasión por el software

**Schober**  
**INFORMATION GROUP**  
El Experto en Información de Empresas  
para Marketing y Ventas

**tele1mail**  
Servicios de outsourcing y marketing directo

# Acto de apertura

## Común para todos los Congresos

Valencia, **miércoles 23 de mayo de 2007**

Palacio de Congresos de Valencia

8.45 - 9.15 Recepción de asistentes

9.15 Bienvenida

**D. Miguel Ángel Robles.** Presidente Comité Organizador. **Manager Business Forum.** Director General. **Interban Network**

### Conferencia de Apertura del Congreso

10.00-10.10 **Marketing contemporáneo: conocer, conectar y colaborar**

**D. Ángel Escribano.** Director de Estrategias. **Interban Network**

## Marketing Estratégico

10.00-10.30 **Segmentación de mercados a través del valor del cliente**

**D. Eduardo Navarro.** Socio. **Improven Consultores**

10.30-11.00 **Los sistemas de inteligencia de marketing: Observatorios de sector y competencia**

- Revisión del concepto de "observatorio"
- Inteligencia de negocio, un concepto más allá de la tecnología de S.I.: transformar datos ➤ información ➤ conocimiento ➤ decisiones
- Observatorios institucionales y observatorios particulares
- ¿Se puede externalizar la inteligencia?

**D. Enrique Vidal.** Director de Proyecto. Socio Corporativo. **Analiza Proyectos Empresariales**

11.00-11.30 **Pausa Café**

11.30-12.30 **Panel de expertos: Herramientas y soluciones para sacar el máximo rendimiento de nuestra Segmentación y Estrategia de Clientes**

- La calidad del dato como filosofía del marketing actual
- Los cimientos de la segmentación: el dato y la calidad del mismo
- La necesidad "vital" de la segmentación en el marketing contemporáneo: cómo crear la "segmentación ideal"
- Identificación de clientes y segmentación por canales de venta
- Rentabilidad de clientes
- Análisis de los comportamientos de nuestros clientes
- Estrategia multicanal

- ROI de las acciones de marketing
- Gestión de Campañas
- Fidelización y lealtad de clientes
- Gestión de la fuerza de ventas

Moderador:

**D. Ángel Escribano.** Director de Marketing. **Interban Network**

Expertos:

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

**D. Isidro García Maza.** Gerente Comercial Distribución y Servicios. **CCS Agresso**

**Dña. Cary Méndez.** Directora Comercial. **Exact Software España**

**D. Francisco Robles.** Responsable de Sage CRM Solutions. **Sage Financiera**

**Dña. Yolanda Sánchez.** Product Manager CRM en España. **Microsoft Dynamics**

12.30-13.00 **Camino a la deslealtad**

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

### 9.15-9.30 Representantes de las compañías patrocinadoras

**D. Pedro Bécares García.** Director de la Dirección Regional Este de Banca de Empresas y Corporaciones. **BBVA**

**Dña. Yolanda Rodríguez.** Directora de Marketing. **Microsoft Dynamics**

### 9.30-9.50 Conferencia de apertura

#### Gestión de lo Imperfecto

**D. Marcos Urarte.** Presidente. **Grupo Pharos.**  
Coach Destacado. **Top Ten Management Spain**

## El Valor de la Marca y Nuevas Oportunidades de Mercado

---

### 13.00-13.30 Más allá del logo: el valor de la imagen corporativa como herramienta de gestión estratégica

**D. Christopher Smith.** Director de Proyectos y Consultor de Identidad Corporativa. **Sendín y Asociados**

### 13.30-16.00 Pausa

### 16.00-16.30 De la estrategia a la creación de marcas: una mirada multidisciplinar a la gestión de marcas hoy

**D. Conrad Llorens.** Consejero Delegado. **Summa**

### 16.30-16.45 Pausa Café

### 16.45-17.15 Mobile marketing: percepción de la publicidad a través del dispositivo móvil

**D. Pablo Morales Pantoja.** Responsable de Innovación y Nuevos Medios. **Media Contacts España**

### 17.15-17.45 Cómo usar el marketing viral para conseguir éxito en las campañas, crecimiento en el tráfico de clientes y con inversiones mínimas

**D. Antonio de la Rosa.** Director de Marketing. **MTV Networks**



Boletín de inscripción - RELLENAR EN MAYÚSCULAS y enviar al fax: 91 764 46 12

Lugar: Palacio de Congresos de Valencia. / Av. Cortes Valencianas, 60 · 46015 Valencia · Fecha: Valencia, miércoles 23 de mayo de 2007 · Precio: ~~600 euros~~ Invitación gratuita  
Esta invitación le da derecho a la asistencia gratuita al Congreso Nacional de Marketing y Ventas, a una consumición gratuita en las cafeterías del Salón y al CD-ROM  
con la documentación de las Jornadas.

## Invitación Gratuita

Nombre y apellidos: \_\_\_\_\_  
Empresa: \_\_\_\_\_  
Cargo: \_\_\_\_\_  
Domicilio: \_\_\_\_\_  
C.P.: \_\_\_\_\_  
Dirección e-mail: \_\_\_\_\_  
Sector de Actividad: \_\_\_\_\_  
Población: \_\_\_\_\_  
Teléfono: \_\_\_\_\_  
Fax: \_\_\_\_\_

Los datos de carácter personal incluidos en este documento formarán parte de un fichero automatizado propiedad de INTERBAN NETWORK, S.L. con la finalidad de la gestión de su inscripción y realizar futuras comunicaciones comerciales y/o publicitarias. El titular de los datos podrá ejercer los derechos de acceso, rectificación, oposición y cancelación dirigiéndose a tal efecto al Dpto. de Inscripciones de INTERBAN NETWORK, S.L. con sede en C/ Arequipa, 1, 28043 MADRID. Igualmente, realizando esta inscripción, el titular de los datos autoriza a INTERBAN NETWORK, S.L. al uso de sus datos de carácter personal contenidos en la inscripción, así como la cesión de los mismos a las distintas Compañías Patrocinadoras de Manager Business Forum 2007, con la finalidad de realizar envíos comerciales y/o publicitarios.

Interbannetwork C/ Arequipa, 1. -Esc. 4, 3º Planta - 28043 Madrid - tel. 91 763 87 11 - Fax 91 764 46 12

Recortar por la línea de puntos y enviar por fax al: 91 764 46 12

Invitación Gratuita cortesía de:

**E** **economistas**  
Colegio de Valencia

Inscripciones on-line: [www.mbfclub.com](http://www.mbfclub.com)  
Inscripción por teléfono: 91 763 87 11

# EXPO Manager 2007

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

MB Expo permanecerá abierta, el 23 de mayo, entre las 9.30 y las 19.00 horas y se podrá visitar de forma gratuita con el único requisito de indentificarse en la recepción.

Expo Patrocinada por

**Microsoft**

**BBVA**

**CCSAGRESSO**  
A Unit 4 Agresso Company

**Crédito y Caución**

**Exact**  
software

**infoempleo**  
.com

**Microsoft**

**profesional answer**

**QUOTA**  
solutions

**sage**

División Gran Empresa  
Pasión por el software

**aeca**  
Asociación Española de Contabilidad  
y Administración de Empresas

la revista de **finanzas**  
y Banca

**BI-SPAIN.com**

**ERP-SPAIN.com**

**E** **economistas**  
Colegio de Valencia

**FORO**  
**INDECO**

Foro de la Innovación,  
el Desarrollo y la Competitividad

**ISP**  
Instituto Superior de Técnicas  
y Prácticas Bancarias

# Factores Clave del éxito en la Dirección de Marketing

El **Congreso Nacional de Marketing y Ventas** es el mayor punto de encuentro de directivos de Valencia. Ha sido definido por la prensa especializada como el centro neurálgico de reflexión sobre perspectivas y tendencias en la gestión de las organizaciones.

El **Congreso aborda cada año** los cambios que se están produciendo en el mundo empresarial y orienta a los directivos sobre cómo gestionar sus estrategias de la manera más eficiente.

El conocimiento que ponemos cada año a disposición de los directivos se fundamenta en unos pilares que conforman **nuestro criterio de selección**: apostar por la innovación, la creatividad como base de la competitividad en las empresas y las personas como el gran activo empresarial.



# Figuras especiales

Patrocinador Catálogo Expositores



Patrocinador CD Documentaciones



Patrocinador Café



Colaboradores Técnicos



Portales Oficiales

BI-SPAIN.com

ERP-SPAIN.com



Medios Oficiales



CONGRESO NACIONAL DE  
**MARKETING y VENTAS**

Valencia, **miércoles 23 de mayo de 2007** - Palacio de Congresos de Valencia  
Av. Cortes Valencianas, 60 · 46015 Valencia

---

Secretaría Técnica  
91 763 87 11