

Congreso Nacional de Marketing y Ventas

Valencia

Miércoles, 13 de mayo de 2009
Palacio de Congresos de Valencia

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



Patrocinadores Globales



Colaboradores Técnicos



Patrocinadores Congreso Nacional de Marketing y Ventas Valencia 2009



Manager Forum 09 - VI Edición

8.45-9.10 Recepción de asistentes

9.10-9.15 Bienvenida

D. Miguel Ángel Robles.

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

9.15-9.30 Representantes Patrocinadores Globales

D. Pedro Montarelo.

Director de Marketing y Responsabilidad Social Corporativa. **Sun Microsystems Ibérica**

D. Patxi Pérez-Olaeta.

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

9.30-10.00 Conferencia Inaugural

Liderar la incertidumbre y recuperar el futuro

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.** 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. Loles Cebrián Pérez.

Directora de Cuentas. **MSN España**

10.30-11.00 La fuerza de las Marcas

D. Agustín Medina.

Presidente. **Pub Editorial.** Presidente. **Fundación DeArte Contemporáneo, y Asesor Estratégico en Comunicación y Marketing.** Lidconferenciantes

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. Francesc Cuenca.

Director Comercial. **datasegmento**

Dña. Maureen Manubens.

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

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. Ignacio Gómez Garzón.

Senior Consultant. **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:

D. Francisco Javier.

Gerente de Canal. **Sage CRM**

D. José Ramón Petit.

Socio Gerente. **SistelQualita**

D. Josep Romero.

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

Dña. Camino Santa Teresa.

Directora de Alianzas y Canal. **QlikView**

13.00-13.15 Cómo una herramienta de BI optimiza la estrategia de ventas

D. Álvaro Bernal.

Director de Departamento de Control de Gestión. **Verdecora**

13.15-13.30 Cómo mejorar en la captación, seguimiento y fidelización de los clientes

Dña. Sonia Ferrer.

Consejera. **Válvulas Arco**

13.30-14.00 ¿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**

14.00-16.00 Pausa

16.00-16.30 Innovación comercial

D. Miguel Ángel Luna.

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

16.30-17.00 ¡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**

17.00-17.15 Pausa

17.15-17.45 Las marcas y los consumidores: ¿cuándo se quieren y cuándo no?

D. Christopher Smith.

Director. **Brandsmith**

17.45-18.15 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**

Figuras Especiales

Patrocinador
Catálogo de Expositores



Patrocinador
Sala Marketing y Ventas



Patrocinador
Café Marketing y Ventas



Colaboradores Técnicos



TV Oficial

Manager
TV

Medios Oficiales

G R U P O
CONTROL

Manager
magazine

Manager
Forum

Congreso Nacional
de Marketing
y Ventas

Rellenar y enviar al fax:
91 764 46 12

Inscripciones vía web:
www.managerforum.es

Secretaría Técnica:
Tel.: 91 763 87 11

Invitación Gratuita

cortesía de:

 **economistas**
Colegio de Valencia

Nombre / Apellidos:

Cargo:

Empresa:

Actividad:

Domicilio de Empresa:

Población / Provincia:

Teléfono:

Fax:

E-mail:

CIF:

C.N.A.E.:

C.P.:

Esta invitación le da derecho a la asistencia gratuita al congreso, a una consumición gratuita en la cafetería del salón y al CD-ROM con la documentación de las jornadas. (Sólo asistentes)

Dado que este evento es exclusivo para profesionales, para admitir su inscripción es imprescindible rellene este boletín con sus datos profesionales: domicilio de la empresa, teléfono y fax de la empresa, email de la empresa, NIF de la empresa y el cargo que desempeña. Según el artículo 2º del Real Decreto 1720/2007, por el que se aprueba el Reglamento de desarrollo de la ley orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de protección de datos de carácter personal, esta normativa no será aplicable a los tratamientos que se puedan hacer de estos datos ya que se utilizarán únicamente como datos de persona de contacto en la empresa y, consecuentemente, asociados a la misma. No obstante si usted voluntariamente nos facilita para su inscripción sus datos personales, domicilio particular, teléfono particular, e-mail particular, debe marcar esta casilla: De esta forma usted otorga el consentimiento para el tratamiento de estos datos y para que puedan ser utilizados para el envío de comunicaciones publicitarias y/o informativas relacionadas con este u otro producto o servicio de INTERBAN NETWORK, S.L. De acuerdo con lo establecido por la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal, le informamos que estos datos particulares serán incluidos en un fichero del que es titular INTERBAN NETWORK, S.L. y se le informa también de que tiene el derecho a acceder a los datos de carácter personal, a rectificarlos y cancelarlos en su caso, así como a oponerse a su tratamiento en los términos contemplados en la referida Ley Orgánica 15/1999. Estos derechos podrá ejercerlos en el domicilio a estos efectos de INTERBAN NETWORK, S.L. en la calle Ulises, 108, de Madrid, C.P. 28043. Asimismo usted da su consentimiento para que estos datos personales sean cedidos a las compañías patrocinadoras y colaboradoras para que le puedan enviar información publicitaria y/o promocional de sus productos o servicios. Si por algún motivo usted nos hubiese facilitado sus datos de carácter personal en lugar de los profesionales, y no desea consentir la cesión de sus datos de carácter personal a las compañías patrocinadoras y/o colaboradoras de "Manager Forum 2009", le rogamos marque la siguiente casilla: . Usted podrá conocer quién son estas compañías patrocinadores y su domicilio de contacto en la página web www.managerforum.es

INVITACIÓN GRATUITA