

CONGRESO NACIONAL DE
MARKETING y VENTAS

Tenemos el placer de invitarle al

Congreso Nacional de Marketing y Ventas

que se celebrará en Valencia el próximo día 21 de junio de 2006
en el Palacio de Congresos de Valencia

Imprescindible confirmación de asistencia · Rellene y envíe el boletín del reverso o llame a la Secretaría Técnica. Teléfono: 91 763 87 11

Congreso Nacional de Marketing y Ventas

Valencia, 21 de junio de 2006 - Palacio de Congresos de Valencia
Avda. Cortes Valencianas, nº 60 · 46015 Valencia

Datos de Inscripción - Rellenar en Mayúsculas:

Nombre:

Cargo:

Empresa:

CIF:

Sector de actividad:

Domicilio:

C.P.:

Ciudad/Provincia:

Teléfono:

Fax:

E-mail:

Esta invitación le da derecho a la asistencia gratuita al congreso, café y documentación.

Cuota de inscripción ~~600 euros~~
Invitación gratuita cortesía de:



Enviar este Boletín por fax al:

917 644 612

Inscripciones vía web:

www.mbfclub.com

CONGRESO NACIONAL DE MARKETING y VENTAS

MANAGER
BUSINESS FORUM

Valencia, 21 de junio de 2006
Palacio de Congresos de Valencia

Organiza

interbannetwork

Conozca las Reglas del Nuevo Marketing

¿Por qué compran nuestros Clientes?

Nuevas Tendencias Sociales

Emotional Branding

*Gestión Comercial de Éxito: medios digitales y
buscadores*

Rentabilidad y Retención de Clientes

Patrocinadores Globales MBF 2006

BBVA

 Microsoft Dynamics

Colaboradores Técnicos

 **economistas**
Colegio de Valencia

FORD
INDECO
Foro de la Innovación,
el Desarrollo y la Competitividad

Vehículo Oficial



Patrocinadores Congreso Nacional de Marketing y Ventas 2006

boca  **oreja**
consultores · speakers
www.bocaoreja.es

CCS
biz

 Microsoft Dynamics

PDM
Marketing y Publicidad Directa

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

200CHENTA
ANÁLISIS Y OPORTUNIDADES DE MERCADO

Acto de Apertura

8.30-9.00 Recepción de asistentes

9.00 Bienvenida

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

9.00-9.15 Representantes de las compañías patrocinadoras

D. Pedro Bécares García. Director Regional de Levante. BBVA
Dña. Yolanda Rodríguez. Directora de Marketing. Microsoft Dynamics

Patrocinadores



¿Por qué compran nuestros clientes? Las Reglas del Nuevo Marketing

9.45-10.00 Entrevista

El CRM a examen: luces y sombras del Customer Relationship Management

D. Ángel Escribano. Director de Marketing. Interban Network entrevista a Dña. Yolanda Sánchez. Product Manager CRM en España. Microsoft Dynamics

10.00-10.30

Tendencias sociales y su impacto en el mercado

- Nuevas tendencias sociodemográficas
- El marketing de los colectivos emergentes

D. Blas Rodríguez Eguizábal. Doctor en Sociología. Director. Veinte Ochenta (Grupo PDM)

10.30-11.00

Nueva gestión de clientes

- Cómo adaptarse a un mercado en continuo cambio
- ¿Sigue siendo rentable el marketing?
- Pistas para enfocar la nueva gestión de clientes

D. Álvaro González-Alorda. Director. Boca-Oreja - Consultoría de Marketing

11.00-11.30

Atraer, vender, dar servicio y retener a los clientes. ¿Cómo lograrlo?

- Identificación de los momentos de la verdad en las relaciones con nuestros clientes
- Retención y prevención del abandono
- Leads de alto valor potencial
- Gestión de la multicanalidad

D. José Manuel Ponzoa. Director Marketing. Turyocio

11.30-11.50

Puesta en marcha de una solución CRM, un caso práctico: CCS

D. David Gandía. Gerente Comercial. CCS

11.50-12.15 Pausa Café

12.15-12.45

Yo quiero el CRM para vender más

D. Celso Sierra González. Gerente. Satelecom

D. Hugo de Juan Jordán. Director Desarrollo de Negocio. Grupo Encamina

12.45-13.30

Emotional Branding. Más allá de los Manuales: estrategias, valores y visiones de la Imagen Corporativa moderna

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

13.30-14.00

La innovación, motor de la empresa del futuro

D. Juan E. Selma Beltrán. Director Comercial. Instituto Tecnológico de Informática (ITI).

14.00-16.00 Pausa

16.00-16.30

¿Por qué es tan importante aprender a comunicar con el consumidor a través de los nuevos medios digitales?

- El cambio de rol del espectador

D. Joan Grau Benaiges. Director. Media Contacts Barcelona

16.30-17.00

El éxito demostrado del Marketing en Buscadores. Su empresa donde sus clientes le están buscando

D. Ismael El-Qudsi Saugar. MSN Search Manager. Microsoft SpainMSN

17.00-17.15 Pausa Café

17.15-17.45

Caso práctico: Crédito y Caución

- Branding para un posicionamiento de liderazgo: estrategias de marketing en un nuevo entorno competitivo

D. Enrique Díaz. Director de Marketing. Crédito y Caución

17.45-18.15

¿Conocemos nuestro mercado y reconocemos a nuestros clientes rentables?

- Tipología de clientes y segmentación de mercados: descripción y explicación de sus comportamientos mediante diseños de optimización
- Cómo mejorar la rentabilidad de las acciones comerciales mediante estrategias de segmentación que proporcionen la mejor explicación posible del comportamiento a analizar
- Vinculación de los análisis de la información y el entorno operativo: gestión de las campañas de marketing

D. Jesús García de Madariaga. Profesor del Departamento de Comercialización e Investigación de Mercados. Universidad Complutense de Madrid

CONGRESO NACIONAL DE MARKETING y VENTAS

Valencia, 21 de junio de 2006

Palacio de Congresos de Valencia - Avda. Cortes Valencianas, nº 60 · 46015 Valencia

Organiza

interbannetwork

Para inscribirse rogamos utilice el boletín adjunto y remítalo al fax: 91 764 46 12

Inscripciones on-line: www.mbfclub.com · Inscripciones por teléfono: 91 763 87 11

NÚMERO DE PLAZAS LIMITADAS. No demore su inscripción

MANAGER Business EXPO 2006

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 21 de junio, entre las 9.30 y las 18.30 horas y se podrá visitar de forma gratuita con el único requisito de identificarse en la recepción.

Patrocinador Expo'06



AZERTIA

BBVA



Crédito y Caución



Microsoft Dynamics

profesional answer



XRT
Think Financial Value Chain



economistas
Colegio de Valencia



FORO INDECO
Foro de la Innovación,
el Desarrollo y la Competitividad

InversVal



Instituto Superior de Técnicas
y Prácticas Bancarias

Patrocinador Catálogo de Expositores



Patrocinador CD Documentaciones



Vehículo Oficial



Medio Oficial

MANAGER
BUSINESS MAGAZINE

Portales Oficiales

BI-SPAIN.com

CMS-SPAIN.com

Transportista Oficial

IBERIA IBERIA regional
TRANSPORTISTA OFICIAL

30% dcto. turista - 25% dcto. business

BT6IB21MPE0102

Reserve su viaje en Serviberia: 902 400 500 o en la Agencia Oficial
de Viajes Carlson Wagonlit Travel: 91 724 99 36