



El Valor de los Contenidos

Congreso Nacional Marketing y Ventas

Una iniciativa de:
interbannetwork

Reescribiendo el Concepto de Marketing y Ventas

Barcelona, miércoles 19 de mayo de 2010 - Hotel Hesperia Tower

Invitación Gratuita cortesía de



Patrocinadores Globales



Diario Oficial



Colaboradores Técnicos



Patrocinadores Congreso Nacional de Marketing y Ventas 2010



Acto de Apertura

8.30-8.45 Recepción de Asistentes

8-45 Bienvenida

D. Miguel Ángel Robles.

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

8.45-9.00 Representantes Patrocinadores Globales

D. Jorge Negrete.

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

D. José María Sabadell.

Chief Operating Officer. **SAP Iberia**

9.00-9.30 Conferencia Inaugural

La Gestión del Cambio en un Entorno Turbulento

D. Cosimo Chiesa.

Presidente. **Barna Consulting Group.** Profesor de Dirección
Comercial. **IESE.** Miembro. **TopTen Management Spain**

Reescribiendo el Concepto de Marketing y Ventas

9.30-10.00 Conferencia de Apertura y Moderador del Congreso

Claves para innovar en marketing y ventas

D. Fernando Rivero.

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

10.00-10.15 Marketing es relacionarse

- Cómo puedes relacionarte con tus audiencias: de la relación a la venta
- Herramientas para relacionarte

D. Ángel Escribano Gamir.

Director de Estrategias. **Interban Network**

10.15-10.45 Pausa Café

10.45-11.15 Social Media en la empresa: Oportunidades y ROI

- Concepto: ¿estamos ante una revolución?
- Impacto en el consumidor
- Casos prácticos

D. Gustavo Entrala.

Director General. **101**

11.15-11.30 Entrevista: La Optimización de los Ciclos Comerciales

Dña. Maureen Manubens.

Jefa de producto de Microsoft Dynamics CRM. **Microsoft**

11.30-12.00 Panel de expertos: Herramientas que nos ayuden a conocer, conectar y colaborar con nuestras audiencias para reescribir el marketing

Moderador:

D. Ángel Escribano Gamir.

Director de Estrategias. **Interban Network**

Ponentes:

Dña. Blanca Benito Padilla.

Responsable Soluciones de Incentivos y Fidelización. **Sodexo Soluciones de Motivación**

D. Francesc Cuenca.

Director Comercial. **axesor marketing intelligence**

D. Conrado Martínez.

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

D. José Juan Sánchez.

Marketing Manager. **Exact**

D. Ernest Vives.

Director Zona Este. **Schober PDM Iberia**



12.00-12.15 Caso de éxito: UNIPRESALUD

Aumento de la productividad a través de los Servicios On-line

- Cómo obtener un mayor conocimiento de los clientes
- Cómo aumentar su satisfacción
- Cómo aumentar la efectividad de las campañas cross sale

D. José Fernández Marín.

Director de Sistemas. **Universal Prevención y Salud, Sociedad de Prevención, S.L.U. (UNIPRESALUD)**

12.15-12.45 Marketing mobile como elemento de relación con nuestras audiencias

Dña. Diana García.

Directora de Cuentas. **Mobext**

12.45-13.00 Cómo mejorar la gestión de marketing y ventas

D. Rubén Cid.

Experto en Soluciones CRM. **SAP Iberia**

13.00-13.30 Aplicaciones empresariales para dispositivos móviles

D. Diego Martínez.

Director. **Antevenio Mobile**

13.30-14.00 Networking: la nueva forma de vender

D. Félix López Capel.

Director General. **AFFIRMA Business Centers.** Vocal Junta Directiva. **Asociación de Marketing de España.** Conferenciante y autor. **Netbiblo y Lid Editorial**

14.00-15.30 Pausa

15.30-16.00 Expectativa del Cliente: real o aspiracional

D. Carlos Ruiz.

Director de Marketing y Ventas. **Marco Aldany**

16.00-16.30 Redes Sociales

- Cuál debo elegir, dónde debo estar y qué tengo que hacer
- Cómo influir sin molestar, el gran reto del marketing tribal

D. Pedro Sánchez Pernia.

Director. **TecnoTribu.com**

16.30-16.45 Pausa

16.45-17.15 Economía digital: ¿estáis conectados?

Dña. Joana Sánchez.

Vicepresidenta. **Fecemd.** Presidenta. **Incipy.com**

17.15-17.45 Métricas de Social Analytics

D. Carlos Navarro.

Technology Account Director. **Havas Digital**

17.45-18.15 La gestión de las Marcas

- La función de la marca en relación con las audiencias
- Cómo puedo crear una marca que conecte con las audiencias

D. Christopher Smith.

Director. **Brandsmith.** Miembro. **TopTen SMKS.** Miembro. **Lid Conferenciantes**

Zona de Exposición 2010: 2010:



El Valor de los Contenidos

Manager Expo 2010 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 los diferentes ámbitos empresariales.

Manager Expo 2010 permanecerá abierta, el 19 de mayo, entre las 8.45 y las 18.15 horas y se podrá visitar de forma gratuita con el único requisito de indentificarse en la recepción.

Expositores 2010



Invitación Gratuita cortesía de:



Congreso Nacional Marketing y Ventas

El Valor de los Contenidos

Esta invitación le da derecho a la asistencia gratuita al Congreso Nacional de Marketing y Ventas, a una consumición gratuita en la cafetería del Salón, al acceso a la zona de Exposición y a su respectivo catálogo de expositores, así como al CD-ROM con la documentación de los Congresos. (Sólo asistentes)

Rellenar en **MAYÚSCULAS** y enviar al fax: **91 764 46 12**

Inscripciones web: www.managernetwork.es/barcelona

Secretaría Técnica: **91 763 87 11**

Barcelona, 19 de mayo de 2010

Hotel Hesperia Tower

Gran Vía, 144

08907 L'Hospitalet de Llobregat - Barcelona

Precio: ~~600 Euros~~

Invitación Gratuita

Nombre y apellidos:

Cargo:

C.I.F.:

Empresa:

Sector de Actividad:

C.N.A.E.:

Facturación: <5M€

5 a 25 M€

25 a 50 M€

+50 M€

Domicilio:

C.P.:

Población:

Provincia:

Teléfono:

Dirección e-mail:

Fax:

Dado que este evento es exclusivo para profesionales, para admitir su inscripción es imprescindible rellenar este boletín con sus datos profesionales: domicilio de la empresa, teléfono y fax de la empresa, email de la empresa, CIF 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 INTERBAN NETWORK, S.L., como entidad organizadora del evento, se reserva el derecho de admitir su inscripción en tal caso. Para que esta inscripción sea cursada es imprescindible nos facilite su correo electrónico profesional. Conforme a lo establecido en la Ley de Servicios de Sociedad de la Información y del Comercio Electrónico, 34/2002, de 11 de julio, al cursar esta inscripción usted nos da su consentimiento expreso para realizarle envíos vía correo electrónico de otras invitaciones a eventos profesionales de semejantes características a este que se inscribe así como información de índole comercial de productos, servicios o soluciones que puedan ser de su interés para el desarrollo de su actividad como empleado o directivo de la empresa en la que desempeña estas funciones.

interbannetwork c/ Ulises, 108. Planta 1ª - 28043 Madrid - Tel.: 91 763 87 11 - Fax: 91 764 46 12

Recortar por la línea de puntos, rellenar en **MAYÚSCULAS** y enviar por fax al 91 764 46 12. **Plazas limitadas. Imprescindible confirmar asistencia**

Patrocinador Catálogo Expositores



Patrocinador Sala



Colaboradores Técnicos



Medios Colaboradores

