



El Valor de los Contenidos

Congreso Nacional Marketing y Ventas

Una iniciativa de:
interbannetwork

Reescribiendo el Concepto de Marketing y Ventas

Invitación Gratuita
cortesía de

G R U P O
CONTROL

Valencia, 24 de Febrero de 2010 - Palacio de Congresos de Valencia



Patrocinadores Globales



Diario Oficial



Colaboradores Técnicos



Patrocinadores Congreso Nacional de Marketing y Ventas 2010



Acto de Apertura

8.45-9.00 Recepción de Asistentes

9.00 Bienvenida

D. Miguel Ángel Robles.

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

9.00-9.15 Representantes Patrocinadores Globales

D. Jorge Negrete.

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

D. José María Sabadell.

Chief Operating Officer. **SAP Iberia**

9.15-9.40 Conferencia Inaugural

Los modelos de negocio y de liderazgo que nos sacarán de la crisis

D. Luis M^º Huete.

Profesor. **IESE Business School**

Reescribiendo el Concepto de Marketing y Ventas

9.40-10.00 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 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**

10.45-11.15 Pausa Café

11.15-11.45 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:

D. Conrado Martínez.

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

D. José Juan Sánchez.

Director de Marketing. **Exact**

D. Ernest Vives.

Director Zona Este. **Schober PDM Iberia**

11.45-12.00 Entrevista: La optimización de los ciclos comerciales

Dña. Maureen Manubens.

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



12.00-12.30 Marketing mobile como elemento de relación con nuestras audiencias

D. Sixto Arias.

Director General. **Mobext (Havas Digital)**

12.30-12.45 Cómo mejorar la gestión de marketing y ventas

D. Rubén Cid.

Experto en Soluciones CRM. **SAP Iberia**

12.45-13.15 Vueling mobile: donde, cuando y como el cliente decida

D. Simón Noel.

Director. **Mobile One2One. Empresa especializada en Servicios de Mobile**

13.15-13.45 Networking: la nueva forma de vender

D. Félix López Capel.

Director General. **AFFIRMA Business Centers.** Vocal de la Junta Directiva. **Asociación de marketing de España.** Ambassador Madrid y Formador oficial. **XING Spain.** Vocal y Coordinador de Marketing y Comunicación de la Asociación Nacional de Networking. Conferenciante y autor. **Netbiblo y Lid Editorial**

13.45-15.30 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 Cómo crear una propuesta de valor única

D. Juan Mateo.

Presidente y Fundador. **Escuela Superior de Negociación de La Salle International Graduate School**

16.30-16.45 Pausa

16.45-17.15 El marketing de Grandes Cuentas Industriales: la importancia decisiva de las personas

D. Antonio Ruiz Va.

Marketing y Estrategia Comercial. Comercialización Mayorista Ibérica. **Gas Natural-Unión Fenosa**

17.15-17.45 Redes Sociales: Los consumidores mandan

- Word of mouth como herramienta de marketing
- Cómo influir sin molestar generando corrientes de opinión

D. Alberto Lorente.

Presidente y Socio Fundador. **Tiickr**

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 y Lid Conferenciantes**

Zona de Exposición 2010: ión 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 el mercado en los diferentes ámbitos empresariales.

Manager Expo 2010 permanecerá abierta, el 24 de febrero, entre las 9.00 y las 19.00 horas y se podrá visitar de forma gratuita con el único requisito de indentificarse en la recepción.

Expositores 2010



Invitación Gratuita cortesía de:

G R U P O
CONTROL



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)

Valencia, 24 de febrero de 2010
Palacio de Congresos de Valencia
Av. Cortes Valencianas, 60.
46015 Valencia

Precio: ~~600 Euros~~

Invitación Gratuita

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

Inscripciones web: www.managernetwork.es/valencia

Secretaría Técnica: **91 763 87 11**

Nombre y apellidos:

Cargo:

CIF:

Empresa:

Sector de Actividad:

C.N.A.E.:

Domicilio:

C.P.:

Población:

Provincia:

Teléfono:

Dirección e-mail:

Fax:

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, 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. 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 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, 1ªA, Madrid, C.P. 28043.

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

