

Congreso Nacional de Marketing y Ventas

Bilbao

Miércoles, 23 de septiembre de 2009

Palacio Euskalduna

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 Bilbao 2009



Manager Forum - VI Edición

8.30 - 8.45 Recepción de asistentes

8.45-9.00 Presentación y Apertura

D. Victoriano Susperregui.

Presidente. **Elkargi, S.G.R.**

D. Jesús Alberdi.

Consejero Delegado. **Elkargi, S.G.R.**

9.00-9.20 Conferencia Inaugural

D. Excmo. Sr. D. Carlos Aguirre.

Consejero de Economía y Hacienda. **Gobierno Vasco**

9.20-9.40 Presentación de las Jornadas

D. Miguel Ángel Robles.

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

D. Manuel Vidal. Director de Preventa. **Sun Microsystems**

D. Bernar de la Hera. Principal Engagement Manager. **Microsoft**

D. Juan Fernando Robles.

Presidente y Director General. **ISTPB**

9.40-10.00 Conferencia de Apertura

Liderar la incertidumbre y recuperar el futuro

Dña. Pilar Jericó.

Socia. **InnoPersonas.** Miembro. **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. Laurence Fontinoy.

Directora de Marketing. **Google España y Portugal**

10.30-11.00 ¡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.** Miembro. **Lid Conferenciantes**

11.00-11.30 Pausa Café

11.30-11.50 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:

Dña. Maureen Manubens.

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

D. Ernest Vives.

Director Zona Este. **Schober PDM Iberia**

11.50-12.15 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**

12.15-12.30 **Caso de éxito: Sales Intelligence**

- Cómo maximizar el valor de cada oportunidad con una gestión estructurada de marketing, ventas y servicio al cliente
- Casos prácticos de implantación y explotación de soluciones CRM en las diferentes áreas de gestión

D. Mikel Blanco.

Responsable de Sistemas y Web. **Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Gipuzkoa**

12.30-13.15 **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. David Ajuriaeusokoa.

Bilbao Office Sales Manager. **Qurius**

D. Francesc Cuenca.

Director Comercial. **datasegmento**

D. Constantino Jovani.

Jefe de producto Sage CRM. **Sage División Gran Empresa**

D. Conrado Martínez.

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

D. José Juan Sánchez.

Director de Marketing. **Exact Software**

13.15-13.30 **Caso de éxito: CRM en sector farma-retail**

D. Francisco Sánchez Villarroya.

Director Comercial. **Sandoz Farmacéutica España**

13.30-14.00 **¿Retener o captar?...esta es la cuestión**

- Como 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. Fernando A. Rivero.

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

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 **La fuerza de las Marcas**

D. Agustín Medina.

Presidente. **Pub Editorial.** Presidente. **Fundación DeArte Contemporáneo.** Asesor Estratégico en Comunicación y Marketing. Miembro. **Lid Conferenciantes**

17.00-17.15 **Pausa**

17.15-17.45 **Gestión y comunicación de marcas en tiempos difíciles**

D. Christopher Smith.

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

17.45-18.15 **Marketing viral y construcción de marca**

D. Ricardo Hernández Ontalba.

Socio. **Follow Up Comunicación.** Profesor y Coordinador del Grado de Publicidad. **Universidad Francisco de Vitoria**

Congreso Nacional de Marketing y Ventas

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

Bilbao

Miércoles, 23 de septiembre de 2009
Palacio Euskalduna
Avda. Abandoibarra, 4 - 48011 Bilbao



Organiza

interbannetwork

Secretaría Técnica: Tel: 91 763 87 11 - Fax: 91 764 46 12 - Web: www.managerforum.es

Zona de Exposición

Manager Expo 2009 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 2009 permanecerá abierta, el 23 de septiembre, 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.

axesor
conocer para decidir

crédito y caución
Alradius Group

datasegmento
marketing de precisión

Consejo de Contabilidad Económica y Administrativa de España
ELKARGI

Exact[®]
software

iberCaja
Empresas

iberinform
Grupo Crédito y Caución

InfoJobs.net

INFORMA

Microsoft Dynamics

profesional answer

PROSPECTA
by INFORMA

sage

División Gran Empresa
Pasión por el software

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

Thomas
Solving your people puzzles

aeca
Asociación Española de Contabilidad
y Administración de Empresas

edipe
Euskadi

ISP
Instituto Superior de
Técnicos y Prácticos Ibercaja

LA UNIDAD FINANZAS
el foro

FORO INDECO
Foro de la Innovación
al Desarrollo y la Competitividad

Manager
magazine

MBFclub.com
EL PORTAL DEL DIRECTIVO

Figuras Especiales

Patrocinador
Catálogo de Expositores



Patrocinador
Sala Marketing y Ventas



Patrocinador
Café Marketing y Ventas



Colaboradores Técnicos



Portal Oficial



Medios Oficiales

