



El Valor de los Contenidos

Congreso Nacional Pymes

Una iniciativa de:
interbannetwork

8 Claves

para aumentar nuestras Ventas
y realizar un Marketing efectivo

Cómo Transformar la Realidad del Marketing y las Ventas

Bilbao, 12 de abril de 2011

Hotel Ercilla

Edición Especial Bilbao



Patrocinadores Bilbao 2011



Paginas
Amarillas.es



8

Claves

para aumentar nuestras
Ventas y realizar un
Marketing efectivo

9.00-9.15 **Recepción de Asistentes y Entrega de Documentación**

9.15-9.45 **Conferencia Inaugural**
Cambio de mentalidad como punto de partida

D. Ángel Escribano Gámir. Director de Marketing y Ventas. **Interban Network**

9.45-10.30 **¿Cómo es HOY mi cliente?**

- Qué pide, qué busca, qué gasta
- Cómo ha cambiado el consumidor: claves para conocerle y adaptar nuestros productos y servicios a sus necesidades

Dña. Iruri Knörr. Directora de Marketing. **Ideateca**

10.30-11.30 **¿Están mi marca y mis productos “en mercado”?**

- Obsolescencia de oferta, marca, precios, etc.
- Adaptándome a los cambios
- La innovación en nuestros productos

D. Daniel Martínez. Director del Área de Innovación. **Orbea**

D. Christopher Smith. Director. **Brandsmith.** Miembro. **TopTen SMKS**

11.30-12.00 **Pausa café**

12.00-12.30 **Soluciones Integrales para tu Pyme. Porque necesitas a alguien en quien confiar**

Dña. M^a Concepción Peraita. Directora de Euskadi, Navarra y Rioja. **Correos**



12.30-13.00 Claves para diseñar una estrategia de comunicación

Dña. Concha Gil. Directora de Área de Marketing de Clientes. **Yell Publicidad**

13.00-13.45 ¿Vendo o me venden bien?

- Revisión y transformación de “mi forma” de vender
- Analizando la red de ventas

D. Rafael Muñiz. Director General. **RMG**

13.45-15.30 Pausa

15.30-16.15 ¿Son mis clientes fieles a mi marca, mi producto?

- Técnicas para retener y fidelizar a mis mejores clientes
- 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. Íñigo Sala. Product Manager. **Conservas Garavilla (Isabel)**

16.15-17.00 ¿Qué técnicas de marketing on line debo usar y para qué?

- Redes sociales: cuándo, cómo y quién debe usarlas
- Email marketing: cómo sacarle rendimiento
- Banners y cupones
- Posicionamiento en buscadores

D. Guillermo Villarroig. Socio Fundador. **Overalia**

Todos los asistentes tendrán derecho al **Diploma acreditativo** de asistencia a este evento, al **CD con todas la ponencias** impartidas en la jornada, y **Café gratuito** en la cafetería del salón.

Este evento forma parte del **Tour Pymes 2011** que se celebra a nivel nacional en: Barcelona, Valencia, Bilbao, Murcia, Madrid y Sevilla. Para más información sobre éste, y otros eventos, visítenos en: www.managernetwork.es

Networking 2011 es la zona de exposición y networking entre los directivos que asisten al Congreso. Los visitantes podrán conocer las soluciones líderes en el ámbito del marketing y las ventas.

Esta **Zona** permanecerá abierta, el 12 de abril, entre las 9.00 y las 17.00 horas y se podrá visitar de forma gratuita con el único requisito de indentificarse en la recepción.

Zona Networking 2011



Valencia, 12 de abril de 2011 - Hotel Ercilla

C/ Ercilla, 37 - 48011 Bilbao, Vizcaya

Edición Especial Bilbao



Figuras Especiales

Asociación Colaboradora



Revistas Oficiales



Portal Oficial



Patrocinador CD Ponencias



Una iniciativa de:

interbannetwork

Teléfono: 91 763 87 11 - Fax: 91 764 46 12 - Web: www.managernetwork.es