



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

Madrid, 24 de mayo de 2011

Hotel Vincci Soma

Edición Especial Madrid



Paginas
Amarillas.es



8

Claves

para aumentar nuestras
Ventas y realizar un
Marketing efectivo

8.45-9.00 **Recepción de Asistentes y Entrega de Documentación**

Conferencia de Apertura

9.00-9.30 **Cambio de mentalidad como punto de partida**

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

9.30-10.15 **¿Cómo es HOY mi cliente?**

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

D. Bertol Gorospe. Director. **Id inteligencia**

10.15-11.00 **¿Están mi marca y mis productos “en mercado”?**

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

D. Gerardo España. Director de Marketing. **Grupo Flex**

11.00-11.30 **Pausa café**

11.30-12.15 **Soluciones Integrales para tu Pyme. Porque necesitas a alguien en quien confiar**

D. Domingo E. Sebastián Bello. Director Territorial de la Comunidad de Madrid. **Correos**

12.15-12.45 **“El único secreto real del éxito es el entusiasmo” (Walter Chrysler - Fundador de Chrysler)**

Los 10 consejos para implantar un programa de incentivos con éxito

D. Oscar Massó Navarro. Director de Marketing y Comunicación. **Sodexo Soluciones de Motivación**



12.45-13.15 Claves para diseñar una estrategia de comunicación

D. José Antonio Coca. Director General de Ventas. **Yell Publicidad**

13.15-14.00 ¿Vendo o me venden bien?

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

D. Rafael Muñoz. Director General. **RMG**

14.00-15.30 Pausa

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

- Cómo crear una marca que fideliza
- La adaptación constante de la marca para retener clientes
- Por qué las marcas atraen a los clientes

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

16.15-17.00 ¿Qué técnicas de marketing online 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. Juan José Rodríguez. Director General. **Duplex Marketing**

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, 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 24 de mayo, entre las 8.45 y las 17.00 horas y se podrá visitar de forma gratuita con el único requisito de indentificarse en la recepción.

Zona Networking 2011



**Paginas
Amarillas.es**

Schober GROUP
The Future of Targeting

Edición Especial Madrid 

Madrid, 24 de mayo de 2011 - Hotel Vincci Soma
C/ Goya, 79 - 28001 Madrid

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