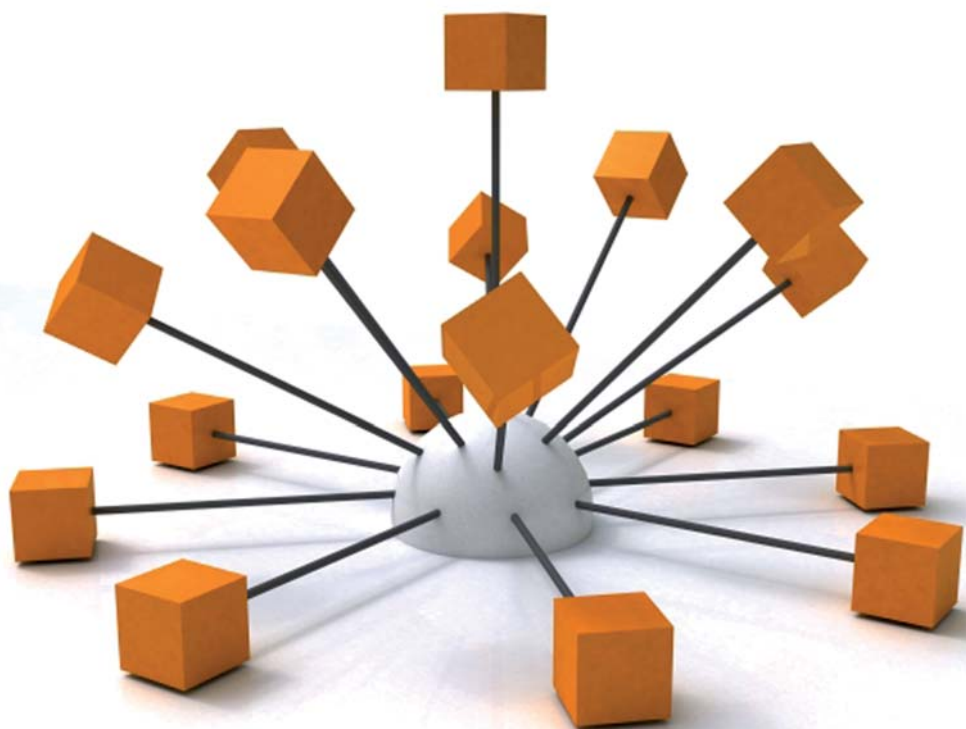




Observatorio
del Conocimiento empresarial

Claves de mejora en la efectividad del marketing para alcanzar la eficiencia en las ventas



- ▶ Madrid, 29 de marzo de 2011
- ▶ Hotel Miguel Ángel



Observatorio

del Conocimiento empresarial

Se define el **Conocimiento** como el conjunto organizado de datos e información destinados a resolver un determinado problema. Realmente, el conocimiento es uno de los principales elementos diferenciadores que posee una empresa.

El **Observatorio del Conocimiento empresarial** pretende ser un yacimiento de riqueza para las organizaciones que conforman los tejidos empresariales. El observatorio tiene una doble función vinculada con la necesidad de la empresa española de adquirir conocimiento diferenciador para alcanzar la excelencia empresarial. Esta doble función se materializa en el análisis de cómo la empresa está realizando cambios en sus procesos de gestión ayudados por la tecnología y en la propuesta de incluir los avances tecnológicos cómo ventaja competitiva en la gestión empresarial.

El **Observatorio nace con tres líneas de actividad**, la primera de ellas es la formación y la sensibilización a través de seminarios de la importancia que tienen hoy en día las tecnologías de la información para mejorar los niveles de excelencia empresarial.

La segunda línea de actividad es el estudio de la realidad empresarial realizando informes semestrales sobre los grados de penetración de las tecnologías de la información en el tejido empresarial y de cómo estas tecnologías están redundando en mejoras decisivas en los modelos de gestión.

La tercera línea de actividad consiste en dar visibilidad, a modo de ejemplo, a empresas que, gracias a la adopción de tecnologías de la información están mejorando la gestión.

Como conclusión, el ámbito de actuación de esta iniciativa permitirá **dotar de conocimiento especializado a las organizaciones** para afrontar con éxito los retos y evoluciones empresariales que nos acontecen hoy en día en este entorno tan cambiante.



Sólo para profesionales

- Entrega de **Diploma Acreditativo**
- Número de **Plazas Limitada**
- Imprescindible **Confirmar su Asistencia**

▶ **Madrid, 29 de marzo de 2011**

▶ **Hotel Miguel Ángel**
C/ Miguel Ángel 29, 31
28010 Madrid

▶ **Inscripción telefónica:** 91 763 87 11

▶ **Inscripciones web en:**
www.observatoriodelconocimiento.com

Claves de mejora en la efectividad del marketing para alcanzar la eficiencia en las ventas

9.00-9.15

Recepción de asistentes y entrega de documentación

9.15-9.30

Presentación de la jornada y conferencia inaugural
A qué llamamos hoy una empresa de alto rendimiento

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

9.30-10.30

Modelos de Comercialización Rentables

- Análisis de la gestión comercial actual "La Rueda Comercial"
- Principios básicos de la venta
- Definición del modelo comercial estratégico
- Plan de actuación comercial

D. Bértol Gorospe. Director. **Eurogap Madrid**

10.30-11.30

La experiencia de Lead Solution en la optimización de sus procesos comerciales y de marketing

D. Miguel Espinet. Director. **Lead Solution**

D. Constantino Jovani. Product Manager CRM. **Sage Soluciones de Gestión Empresarial. Sage España**

11.30-12.00

Pausa Café

12.00-13.00

Introducción a los Social Media en la empresa

- Qué nos pueden aportar estas nuevas formas de comunicarnos con el consumidor
- Cómo impactar al consumidor
- Casos de éxito y fracaso

Dña. Beatriz Pardinás. Directora de Cuentas. **101**

13.00-14.00

¿Qué espera el cliente de nosotros tras la venta?

- Cómo crear una relación después de la venta
- Cómo avanzar en la relación: Fidelizar
- Cómo aumentar nuestra cuota sobre el cliente: up-selling y cross-selling

D. Rafael Muñiz. Fundador y Director General. **RMG & Asociados**

14.00

Coloquio abierto y preguntas de los asistentes



Observatorio

del Conocimiento empresarial

Promotores de esta iniciativa



Sage es líder mundial de soluciones de gestión empresarial y servicios con 6,1 millones de clientes en el mundo. Sus soluciones están respaldadas por más de 13.000 empleados, con un canal de valor añadido de 30.000 partners y 40.000 consultores y desarrolladores. Su facturación es de 1.641 millones de Euros.

Sage España es el líder en desarrollo de soluciones de gestión empresarial. Con más de 350.000 clientes activos, 1.400 empleados, 25 delegaciones por todo el territorio nacional y una facturación en 2009 de 138,5 millones de Euros; la compañía está integrada por cinco divisiones: Soluciones de Gestión Empresarial, Soluciones Financieras y Administraciones Públicas, Pymes y Autónomos, Despachos profesionales y Formación.

La División de Soluciones de Gestión Empresarial ofrece libertad para elegir la solución que más valor aporta a cada compañía, con un completo portfolio de soluciones avanzadas (ERP, CRM y FRP) para la gestión a medida de medianas y grandes empresas.

Para más información: Tel. 902.104.590 • infoempresa@sage.es • www.sage.es

interbannetwork

Interban Network es una empresa cuyo objetivo es la creación y divulgación de contenidos de carácter profesional para los directivos de las empresas. Sus líneas de actuación están focalizadas a la identificación de los temas que tienen mayor repercusión en los modelos de gestión de las organizaciones. La búsqueda de dichos contenidos y las aportaciones que la aplicación de los mismos tienen en la empresa constituye uno de los pilares sobre los que **Interban Network** se acerca al mercado.

En un entorno tan cambiante como el actual, la empresa debe mantener una actitud de mejora permanente identificando dentro de sus principales áreas, (finanzas, marketing, fabricación/distribución y recursos humanos) qué puntos de mejora podría incorporar. Esta actitud de mejora constante se materializa en la adopción de las mejores prácticas que estén poniendo en funcionamiento empresas de su mismo sector así como la aplicación de modelos provenientes de otros sectores de actividad.