

PATRONOS



Es líder del mercado global en transporte aéreo, por carretera y express internacional, siendo también la compañía nº1 en transporte marítimo y logística contractual. DHL en Logroño cuenta con instalaciones plenamente automatizadas para servir de nexo entre los clientes y sus proveedores nacionales e internacionales. Cuenta con más de 285.000 empleados, 75.000 vehículos y 420 aviones dando cobertura ininterrumpida desde 6.500 sucursales y delegaciones en los 5 continentes.



Éniac es una empresa con la misión de liderar el mercado de las tecnologías de la información y comunicación, ofreciendo hardware, software y servicios de alta calidad. Nuestra propuesta de valor se fundamenta en la excelencia en todo lo que hacemos, brindando soluciones competitivas que permitan desarrollar todo el potencial de nuestros clientes. Para ello contamos con un equipo humano excepcional, altamente especializado, con vocación de servicio, comprometido y responsable en la satisfacción del cliente.

ORGANIZA



COLABORAN



INFORMACIÓN GENERAL

Fecha:

19 de junio de 2009

Horario:

Jornada completa
9.00 a 14.00 h. y de 15.00 a 18.00 h.
Almuerzo: 14.00 a 15.00 h.

Lugar:

Fundación Caja Rioja
C/ La Merced Nº 6
Logroño

Matrícula:

Socios Club de Marketing: 75 €
Incluye ponencias, documentación
y almuerzo con asistentes y ponentes

No socios: 390 €
Incluye ponencias, documentación
y almuerzo con asistentes y ponentes

Información e inscripciones:

www.clubmarketingrioja.com (agenda y formación)

Teléfono: 941 20 77 44

LOGROÑO **19** DE JUNIO DE 2009
JORNADA COMPLETA

III FORO DE EXPERIENCIAS COMPETITIVAS

"MARKETING Y VENTAS PARA GENERAR NEGOCIO"

Cómo fijar precios

Marketing promocional en tiempos de crisis

Las cinco claves de la comunicación

La venta competitiva en España

Marketing y ventas. El núcleo del éxito

ORGANIZA



PATRONOS



Captar clientes, consolidar clientes, satisfacer clientes

El Club de Marketing, junto a dos de sus patronos, Éniac y DHL, conocen la compleja situación que están viviendo las empresas en la actualidad y desean brindar referencias a través de ejemplos de éxito, tanto nacionales como internacionales.

MARKETING Y VENTAS PARA GENERAR NEGOCIO

Durante el **III FORO DE EXPERIENCIAS COMPETITIVAS**, tendremos la oportunidad de escuchar numerosos ejemplos de empresas que han sabido utilizar las herramientas de marketing y ventas para captar más clientes, generar más negocio y permitirse la continuidad con éxito.

Para abrir el Foro tendremos la oportunidad de escuchar el caso FIAT, a través de los expertos que han acercado el producto al cliente.

Asimismo, tendremos ejemplos de empresas que se han centrado sobre **la estrategia de precio**, que ponen el foco en los márgenes, en el tiempo que cuesta alcanzar el punto muerto, en los recursos que permite un precio adecuado.

Casos sobre las **técnicas de promoción de ventas que incentivan al cliente** o al distribuidor hacia nuestro producto.

Traemos respuestas a la pregunta:
¿Qué acciones promocionales funcionan mejor?

También se hablará de modelos y sistemas de **venta** que nos ayudan a alcanzar los objetivos y **mantienen la cuota de clientes. Ofreceremos claves para su mejora.**

Dirigido a

El Foro está dirigido a propietarios, gerentes, directores comerciales y de marketing de pequeñas y grandes compañías.

Metodología

Exposición práctica con ejemplos, acompañada de **CASOS EMPRESARIALES**. A través de los mismos será posible **contrastar experiencias y debatir entre los participantes.**

PONENTES

Agustín Vivancos: Socio fundador y Presidente de dommo. Anteriormente trabajó en Procter&Gamble. Es licenciado en Administración de Empresas por la Oxford Brookes University (UK) y la BMS. Ha completado su formación en IESE, IE y Northwestern Univ.

José María Prieto: Socio fundador y vicepresidente creativo de dommo. Anteriormente trabajó en Young&Rubicam y D'Arcy, en clientes como Repsol, Lego, Fiat, Burger King, Telefónica o Banesto.

dommo: Es una compañía de ideas media neutral con un modelo de negocio radicalmente distinto al tradicional que disfruta haciendo negocios y brutalmente honesta.

Felix Krohn: Socio y Director General de Simon - Kucher & Partners. Es especialista en estrategias y modelos de precios, gestión de ventas y el marketing de innovaciones. Ha dirigido proyectos de consultoría para Correos, Lufthansa, Porsche y Siemens.

Simon - Kucher & Partners: Consultoría a nivel mundial especializada en estrategia y marketing, con un enfoque claro, el aumento de beneficios guiado por los ingresos. Están especializados en Pricing y Procesos de Pricing.

Javier Ongay Terés: Profesor de Publicidad de ESIC, en la Diplomatura y en el Programa Superior de Dirección Empresarial. Consultor en Comunicación y Publicidad para diversas empresas y creativo para Agencias de Publicidad.

Juan José Rodríguez Sánchez: Socio Director de Duplex Marketing. Licenciado en Administración y Dirección de Empresas y MBA por ESADE, CEMS Master (Community of European Management Schools). Licenciado en Psicología.

Duplex Marketing: Agencia de marketing below-the-line, capaz de crear campañas de marketing 360°, integrando herramientas above con below para clientes como Unilever, Font Vella, Bimbo, Matutano o Bayer.

Gorka Garmendia: Director General de Gorka Garmendia Asociados. Creativo y consultor de marketing directo. Trabaja para empresas y agencias para las cuales la efectividad es el principal factor de la creatividad: Venca, Cofidis, Ediciones del Prado, ICEMD...

Gorka Garmendia Asociados: Especialistas en marketing directo... al resultado. Ayudan a las empresas a conseguir nuevos clientes con métodos medibles. Buscan la creatividad justa que hace que un mailing, un e-mailing o un anuncio de prensa genere más de lo que cuesta.

Eric Kircher: Presidente de Mercuri International España. Experto en Management de Equipos Comerciales. Posee una gran experiencia en Coaching de Directores, a nivel de Dirección General, Dirección Comercial y en el Cambio y Entrenamiento de Equipos Comerciales.

Mercuri International: Empresa de Consultoría y de Formación especializada en la Optimización de la Eficacia Comercial, combina Consultoría, Training y Coaching para llevar a sus Líderes, Managers, Vendedores a la consecución de sus objetivos.

Juan Manuel García: Socio de Peter Jordan Consultores. Consultor de marketing y publicidad, ha trabajado con Clotilde Rapaille y Roy Williams entre otros. Autor del libro "Peter Jordan, Ya es Hora" siendo el manual de ventas más vendido en México y Centroamérica.

Peter Jordan Consultores: Consultora de marketing para clientes como IBM, Bellsouth, Sizzler, etc. Basan su estrategia en el funcionamiento del cerebro porque está claro que usted no deja de ser persona por ser cliente.

PROGRAMA III FORO DE EXPERIENCIAS COMPETITIVAS Viernes 19 de Junio

8.45 h. Acreditaciones

Inauguración

D. Javier Ureña.

Director General de Innovación.

D. Ignacio Blanco Ledesma.

Presidente Club de Marketing de La Rioja.

D. Rafael Anguiano.

Gerente Grupo Éniac.

D. Rubén Acevedo.

Director Adjunto DHL La Rioja.

9.00 h. Caso Fiat.

Cómo aumentar un 50% notoriedad de marca adaptándose al cliente.

Agustín Vivancos.

Socio Fundador y Presidente de dommo.

José María Prieto.

Socio fundador y vicepresidente creativo de dommo.

10.00 h. Estrategias en la fijación de precios.

Pricing

Felix Krohn.

Director General Simon-Kucher & Partners.

11.00 h. Café.

11.30 h. Los cinco pilares para la comunicación en la empresa.

Cinco Experiencias.

- Lo que no se ve no se compra.
- La comunicación no vende.
- En la empresa todo es comunicación.
- La emoción funciona.
- Internet. ¿Fin o medio?

Javier Ongay Terés.

Profesor de ESIC.

12.30 h. Marketing promocional en tiempos de crisis.

- Qué triunfa en marketing promocional en España: mecánicas, premios, comunicación.
- Estrategias de marketing ante la crisis.
- La respuesta de las marcas: campañas anti-crisis.

Juan José Rodríguez Sánchez.

Director General de Dúplex Marketing.

14.00 h. Almuerzo.

15.00 h. Del Clic al Cash.

Caso Clínica EUGIN: de 0 a centro nº 1 en Cataluña.

- Tu cliente te está buscando en Internet y no te encuentra.
- Cómo atraer tráfico de calidad a tu web.
- Cómo convertir ese tráfico en clientes rentables: la landing page.
- Dominar Internet y barrer a la competencia: el Optimizador de Sitios Web de Google.

Gorka Garmendia.

Director General de Gorka Garmendia Asociados.

16.00 h. La venta competitiva en España. Claves de mejora.

Eric Kircher.

Presidente y Director General de Mercuri International.

17.00 h. El corazón del Marketing y las Ventas.

El núcleo del éxito.

Juan Manuel García.

Socio Peter Jordan consultores.