

CASTELLON 16 de Junio

VALENCIA 22 de Junio

LOS PRÓXIMOS 10 AÑOS

CONGRESO NACIONAL DE MANAGEMENT

Para unas empresas los próximos años van a ser de oportunidades, para otras no lo va a ser tanto.

e&s
BUSINESS SCHOOL

PONENCIAS



LA FUERZA DE VENTAS DEL FUTURO

- ¿Cómo debería reaccionar el equipo de ventas ante la situación actual de recesión económica?
- ¿Puedo hacer algo para motivar a mi fuerza de ventas?
- ¿Ha cambiado el comportamiento de compra de nuestro cliente?
- La gestión de las ventas es el área clave para salir de la crisis.
- Claves de mejora en ventas.
- El papel del CEO en ventas.

DAVID GALVE

Quince años de experiencia asesorando a empresas en el área de ventas. Profesor de ventas en e&s Business School. Ha sido consultor sénior en Mercuri International, una de las multinacionales más importantes del mundo especializada en la consultoría de ventas presente en 44 países. Socio-Director de Optimum y Vicepresidente de la NEEC Nous Empresaris i Emprenedors de Catalunya.



LA ECONOMIA ESPAÑOLA DURANTE LA PROXIMA DÉCADA

- ¿Cuándo volveremos a niveles de paro anteriores a la crisis?
- ¿Dónde se encuentra ahora el poder y el dinero en el mundo?
- ¿Cómo podemos aumentar nuestra productividad?
- ¿Debemos ofrecer valor como un país desarrollado?

EVARISTO FERRER

Quince años de experiencia asesorando y formando a entidades financieras. Profesor de entorno económico en e&s Business School. Ex Directivo de IBM.



REINVENTANDO EL MODELO DE NEGOCIO

- ¿Por qué trabajamos cada vez más y no avanzamos/crecemos?
- ¿Qué le hace falta a la empresa española para venderse mejor?
- ¿Estamos organizados internamente para afrontar la crisis?

DAVID BORT

Director Académico en e&s Business School. Ha asesorado a más de cien empresas en las áreas de marketing, estrategia e innovación. Profesor de Estrategia y miembro del Consejo Académico de e&s Business School. Colabora en la investigación sobre la gestión de stakeholders con profesores de prestigio mundial. Executive MBA y International Executive Programme en Georgetown University (USA). Licenciado en Derecho.



ORGANIZAR LAS OPERACIONES GLOBALMENTE

- ¿Cuáles son los riesgos en las operaciones internacionales y cómo se pueden mitigar?
- ¿Qué niveles de flexibilidad debo tener para competir globalmente?
- ¿Cuáles son mis responsabilidades corporativas?

RAMON RODRIGUEZ

Ramón Rodríguez ha sido asesorado durante veintiséis años a empresas que operan globalmente en el área de la logística. Profesor de operaciones en e&s Business School y asociado en la Universidad de Miami. Doctor en Ingeniería Industrial y Máster en Investigación Operativa por el Instituto Tecnológico de Georgia (Atlanta, USA); y Máster en Ciencias de Ingeniería Industrial y Operaciones por la Universidad de Michigan (Ann Arbor, USA).

CASO DE ÉXITO



SERGIO CEPRIA

General Manager Cretaprint



Cretaprint viene duplicando sus ingresos desde el año 2009 y ha pasado de ser una pyme que operaba únicamente en España a vender su tecnología en más de 20 países. Su innovadora forma de organizarse ha hecho que logre codearse con dos multinacionales mucho mayores. Cretaprint desarrolla soluciones de alta tecnología para la decoración de productos cerámicos.

PROGRAMA Castellón

16 de Junio, e&s Business School, Complejo Parquesur

- 09:00 Recepción y Acreditación de Asistentes
- 09:30 Bienvenida del Comité Organizador
- 09:45 Intervención Justo Vellón, Director del CEEI Castellón
- 10:15 Ponencia David Galve
- 11:00 Ponencia David Bort
- 11:45 Break
- 12:00 Ponencia Ramón Rodríguez
- 12:45 Ponencia Evaristo Ferrer
- 13:30 Caso de Éxito Cretaprint, Sergio Cepriá
- 14:00 Clausura y Cierre

PROGRAMA Valencia

22 de Junio, Fundación Bancaja, Valencia

- 15:30 Recepción y Acreditación de Asistentes
- 16:00 Bienvenida del Comité Organizador
- 16:15 Intervención Rafael Ferrando, Presidente de la Confederación de Organizaciones Empresariales de la C. V. (CIERVAL)
Intervención Vicente Mañes, Director del ICEX Valencia
- 17:00 Ponencia David Galve
- 17:45 Ponencia David Bort
- 18:30 Break
- 18:45 Ponencia Ramón Rodríguez
- 19:30 Ponencia Evaristo Ferrer
- 20:15 Caso de Éxito Cretaprint, Sergio Cepriá
- 20:40 Clausura y Cierre

INFO



e&s Business School
Complejo Parquesur
Calle Pavías, 11
12006 Castellón

INSCRIPCIÓN

Dado que el aforo del evento es limitado y que por la calidad de los contenidos se espera una alta inscripción, rogamos se inscriban con la mayor brevedad posible. Inscripciones a través de nuestra web o de forma telefónica.

Para más información puede contactar con:
Estela Ortiz, Coordinadora del Congreso

www.esbs.es
secretaria@esbs.es T: 902 005 702