

MARKEYTING UP! 2012

→ 3ª edición ←

ENVENTA INVENTA

ENVENTA-INVENTA: LO QUE SE VENDE SE COMPRA.



MARKEYTING UP!

→ 3ª edición ←

10 DE MAYO DE 2012. HOTEL LUZ. CASTELLÓN

- 1. PRESENTACIÓN**
- 2. FICHA TÉCNICA**
- 3. OBJETIVOS**
- 4. PÚBLICO OBJETIVO**
- 5. CONTENIDO DEL CONGRESO**
CONFERENCIAS
WORKSHOPS
- 6. PROGRAMA**
- 7. SPONSORS**

PRESENTACIÓN

Ahora más que nunca necesitamos vender, y vender hoy exige unos conocimientos y una actitud muy diferentes a los métodos tradicionales.

Inventar algo nuevo para renovarse, captar la atención desde perspectivas innovadoras e impactantes... en resumen, es tiempo de plantearse nuevas formas de incentivar la comunicación con nuestros clientes.

Y es que vender no es hablar. El proceso de la venta exige un auténtico diálogo con el cliente, ya sea cara a cara, a través de la red o en el punto de venta.

En esta edición trataremos técnicas de automotivación para vendedores muy efectivas, dedicaremos tiempo a conocernos

y determinar lo que funciona o no en nuestro buen hacer, a potenciar los puntos fuertes y mejorar en los más débiles con objeto de superarse día tras día.

En cuanto al punto de venta es más necesario ahora que nunca el saber diferenciarse y lograr captar a los consumidores creando para ello auténticos vínculos emocionales que perduren en el tiempo.

Por lo que respecta a Internet, el marketing online y las redes sociales es indudable que son instrumentos que han venido para quedarse, y lo mejor que podemos hacer por tanto es zambullirnos en ellos y aprender a sacarles el máximo rendimiento posible.

En definitiva, MARKEYTING UP! 2012 es una cita imprescindible

que nos enseñará a descubrir los factores clave del éxito en las ventas y a ponerlos en práctica.

MARKEYTING UP! es un encuentro anual entre los principales profesionales de marketing de la Comunidad Valenciana, una cita donde se muestran las últimas novedades y herramientas para aplicar a nuestras empresas, independientemente del sector donde se enmarquen y del tamaño de las mismas.

MARKEYTING UP! tiene como premisa ayudar a los gerentes, directores de marketing, directores de RRHH, directores de ventas, comerciales, y en general, a toda persona interesada en aprender, desarrollar y ejecutar sus funciones y estrategias de venta con éxito.

El año pasado más de 150 asistentes aprendieron, compartieron y disfrutaron de una jornada en la que se demostró que el marketing no es patrimonio de grandes empresas, y que es sin duda uno de los factores que constituyen el éxito empresarial.

En esta edición de MARKEYTING UP! tu serás el protagonista.

Sabemos que cada empresa es una realidad diferente y por eso vamos a trabajar también individualmente, en conocer y mejorar todo lo que necesites. Por la mañana aprenderemos y por la tarde trabajaremos, queremos solucionar tus dudas, ayudarte a crecer y a mejorar.

Un día completo en el que aprender, compartir experiencias e ideas para afrontar el futuro con éxito.

FICHA TÉCNICA

FECHA:

10 de mayo de 2012

EDICIÓN:

3ª edición

CARÁCTER:

Profesional

HORARIO:

de 9:30h a 17:30h

PERIODICIDAD:

Anual

CONGRESO:

Finanzas, Marketing y Ventas, Recursos Humanos y Management

ORGANIZA:

Idearideas® media lab., Espacio Imaginario, Imhotep Servicios y Social Media Castellón



MARKEYTING UP!

10 DE MAYO DE 2012. HOTEL LUZ. CASTELLÓN

OBJETIVOS

El mundo de la comunicación está en plena catarsis debido a la aparición de los llamados *new media*, que han cambiado la manera de entender las relaciones entre emisor y receptor, entre marca y cliente, pero sobretodo en la manera de ejecutar una buena venta.

De este cambio de paradigma en la comunicación, de los retos que tienen las empresas para conocer esta nueva realidad, y de las claves del nuevo marketing que se nos presentan hablaremos en la próxima edición de **MARKEYTING UP!**

MARKEYTING UP! tiene como principal objetivo presentar las **últimas tendencias y avances empresariales a los asistentes,**

analizando todos estos cambios que no son el futuro, sino un presente dinámico y lleno de oportunidades.

Aprender y practicar las nuevas estrategias de venta, mejorar la mentalidad positiva y motivación de los asistentes frente a los nuevos retos que se presentan, con el objetivo de aprender nuevas ideas para gestionar los cambios, conceptos y metodologías que faciliten la gestión estratégica en la empresas.

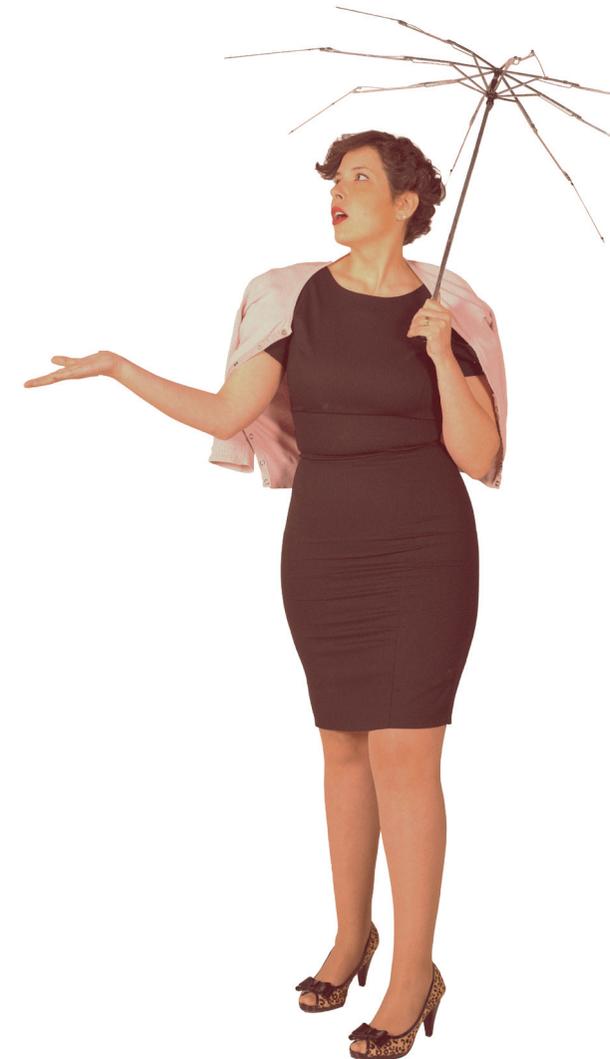
Obtener, mediante el intercambio profesional, herramientas que los profesionales puedan emplear para lograr resultados de excelencia y fomentar una red de contactos a nivel provincial.

DIRIGIDO A

MARKEYTING UP! está dirigido a todos aquellos profesionales de las áreas de Dirección General, Marketing, Ventas y Comunicación de pequeñas, medianas y grandes empresas.

Profesionales y consultores dedicados a la gestión de Recursos Humanos.

Estudiantes, docentes y público en general interesados en adquirir nuevos conocimientos y valores que nos ayuden a mejorar en nuestra vida personal y profesional.



ENVENTA-INVENTA: LO QUE SE VENDE SE COMPRA.

CONFERENCIA & WORKSHOP

ISMAEL EL -QUDSI

CONFERENCIA: *"Aprende a vender por internet"*

Ismael El-Qudsi nos enseñará como rentabilizar el canal online a través de estrategias dirigidas a obtener tráfico de calidad y la optimización de la experiencia interactiva.

Desde un punto de vista del marketing online se expondrán las estrategias más utilizadas para vender por Internet.

Y como el escenario de la venta ha cambiado, en Markeyting Up! veremos algunas propuestas que pueden convertir a consumidores en fans, en recomendadores.

WORKSHOP: *"Casos prácticos SEO/SEM"*

Los participantes comentarán sus experiencia y analizaremos su web desde el punto de vista SEO para ver qué puntos de mejora podían aplicar para aumentar su tráfico web.

Haremos un repaso a las técnicas de marketing más utilizadas en Internet, poniendo especial énfasis en los Buscadores (SEO y SEM) como vía de entrada de visitantes a tu web pero sin olvidar otras técnicas como el email marketing o los modelos de afiliación. Incluso hablaremos de los banners...

También analizaremos la rentabilidad, si la hay, de estar presente en las redes sociales y de tener una buena reputación online.

Ismael El-Qudsi es...

Desde noviembre de 2011 Ismael es el CEO de Internet República, agencia especializada en Social Media, SEO y marketing online, en colaboración con Barrabés Internet. Los tres últimos años, Ismael El-Qudsi desempeñó el cargo de Head of SEO y Social Media, dentro del área digital del grupo Havas.

De formación ingeniero informático de gestión, su trayectoria profesional ha estado vinculada siempre a Internet. Anteriormente, fue responsable en España de Bing, el buscador web de Microsoft y jefe de proyecto de numerosos portales web en TPI (Páginas Amarillas), incluido el buscador español Noxtrum.

Ismael El-Qudsi es también profesor invitado en el Máster en Buscadores de la Universidad Pompeu Fabra, ESIC, Instituto de Empresa, entre otras entidades, y ponente habitual en eventos relacionados con el marketing en Internet y buscadores, como Search Congress, OME, EventoBlog (EBE), SMX, etc.

Considerado un referente en el sector del marketing online, SEO y Social Media, en su blog personal www.elqudsi.com escribe principalmente sobre tecnología, redes sociales, marketing e Internet, y en Twitter, como www.twitter.com/elqudsi.

@elqudsi

CONFERENCIA & WORKSHOP

MÓNICA MENDOZA

CONFERENCIA: "Como incrementar ventas en tiempos de crisis"

Mónica nos enseñará las técnicas necesarias para que podamos responder con éxito a las oportunidades cambiantes del Mercado, desarrollando acciones estratégicas de marketing que contribuyan al aumento de las ventas y a la fidelización de los clientes.

Durante la conferencia se abordará:

- Situación actual del mercado.
- Necesidad de ser más proactivos.
- Cómo hacer propuestas de valor a los clientes cuando no somos

competitivos en precio.

· Si no nos diferenciamos de la competencia en producto, ¿cómo cambiar las percepciones de los clientes sobre él?

· El peligro de caer en la espiral.

· El optimismo y su relación con las ventas.

· Diferencia entre comunicar y transmitir.

· Técnicas psicológicas para conseguir la automotivación en tiempos actuales

WORKSHOP: "Técnicas de Cierre de Ventas"

Veremos y aprenderemos con Mónica las diferentes técnicas de ayuda para concertar y cerrar visitas comerciales e incrementar las ventas en tiempos de crisis, la relación entre motivación comercial y ventas y las últimas técnicas psicológicas para vender más.

Mónica Mendoza es...

Licenciada en psicología por la Universidad Autónoma de Barcelona (UAB), ha realizado un máster en Dirección comercial por EADA y un Programa de Crecimiento de Empresas por el IESE.

De 2002 a 2005 fue Directora Comercial de la empresa Solostocks, perteneciente al grupo Intercom. En 2005 da inicio a la empresa de consultoría en marketing y ventas que lleva su nombre, al tiempo que dirige el Open Channel de la marca electrónica de consumo Rimas.

Es asesora de ventas de la patronal Cecot, profesora de Marketing de la Universidad Autónoma de Barcelona, de EAE Business School y del Colegio de Agentes

Comerciales de Barcelona. Forma parte del Consejo Asesor de la Asociación Española de Formación Online (AEFOL), y es miembro del Círculo de Mujeres de Negocios.

Mónica trabaja con un grupo interdisciplinario de profesionales altamente cualificados y con gran experiencia para ofrecerte la mejor consultoría y formación en Ventas.

CONFERENCIAS

ANA ORTEGA

“Como hacer de tu punto de venta un puntazo”

Las marcas inteligentes están desafiando los escenarios pesimistas, se han dado cuenta que comprar en el mundo real siempre satisfará las necesidades más profundamente arraigadas de los consumidores, necesidades de contacto humano, de satisfacción instantánea, de experiencias compartidas, de contar historias. Y de ahí la oleada de nuevos formatos, tecnologías, capacidades y productos que están deleitando a los clientes en los puntos de venta de todo el mundo.

Durante 60 minutos veremos casos de éxito, unos analógicos y otros digitales, unos con altos

presupuestos, y otros muy muy baratos, pero que ponen en valor la importancia de las ideas y la creatividad a la hora de convertir nuestras tiendas en experiencias inolvidables.

Ana Ortega es...

Ana Ortega Rodríguez es licenciada en Marketing y Publicidad por CESMA (Centro Superior de Marketing de Madrid). Ha trabajado durante toda su trayectoria en agencias de publicidad de Madrid y Valencia, 1996-1997 ARROBA SYSTEMS, 1997-1999 TANDEM DDB, 1999-2007 BSM, 2008-2010 AGR MACHINE.

Actualmente es socia y planificadora estratégica en ÉXIT, IDEAS DE VALOR, dónde junto con un equipo multidisciplinar, desarrolla proyectos creativos que generen ventas y doten de alma a las marcas.

Marcas/Compañías para las que ha trabajado:

Tabacalera, American Airlines, Compaq, Heinz, LLadró, Llanera, ACM(America's Cup Management), Grefusa, Grupo Sáez Merino (Cimarron, Caroché, Lois), Grupo Leche Pascual (Zumosol), Reale Grupo Asegurador, Gobierno de Canarias, Aitex (Instituto Tecnológico Textil), Visualis, Aidico, Consejo Regulador, Tau Cerámica (s3 Drysystem), Moltó, Feria Valencia, Ubesol, Forlasa, Fundación Española para la Seguridad Vial (Fesvial), IBV (Instituto de Biomecánica de Valencia), Bancaja, Coolway, Zumex, entre otros.

PROGRAMA 2012

09.30 H

Inauguración del congreso y Presentaciones

10.00 H / 11.00 H

Ponencia de Ana Ortega: "Como hacer de tu punto de venta un puntazo"

11.00 H / 11.30 H

Pausa café

11.30 H / 12.45 H

Ponencia de Mónica Mendoza: "Como incrementar ventas en tiempos de crisis"

12.45 H / 14.00 H

Ponencia de Ismael El-Qudsi: "Aprende a vender por Internet"

09.30 H / 11.00 H

Comida

15.30 H / 16.30 H

Workshop Mónica Mendoza: "Técnicas de Cierre de Ventas"

16.30 H / 17.30 H

Workshop Ismael El-Qudsi: "Casos prácticos SEO/SEM"



MARKEYTING UP! 2012

→ 3ª edición ←

“Las ideas son como el carbón encendido, necesitan del aire motivador para poder generar el fuego de la pro-actividad. Si no hay aire, las ideas se convierten en cenizas y nuestra empresa deja de existir.”

ORGANIZA



COLABORA

