

#ventmark

I CONGRESO
**MVENTAS Y
MARKETING**

de Castilla y León

Valladolid 20 y 21 de abril de 2017

Organiza:

ASOCIACIÓN
INICIATIVAS
EMPRESARIALES **org**

Una empresa puede tener el mejor producto del mundo, pero **si no vende no existe y desaparece.**

El **objetivo** de este **I congreso de Ventas y Marketing de Castilla y León** es proporcionar **herramientas prácticas** a aquel que se dedica a la venta debe conocer, de manera que pueda **aplicar los conocimientos de manera inmediata.**

Jaime Sanz. Presidente del Comité Organizador del Congreso

Objetivo



La comunicación, como herramienta para vender tus productos o servicios

(Los técnicos elaboran las propuestas, el de comunicación le da el toque vendible)

- La imagen corporativa como herramienta de Venta.
- La comunicación a la hora de realizar una oferta de servicios.



Cállete y Vende

Se hablará de los **4 pilares fundamentales para tener éxito en la labor comercial.**

Primer Pilar: La comunicación. 20.000.000.000€ son la pérdidas calculadas por errores en la comunicación solo en Europa. **Saber qué decir y cómo decirlo** es fundamental para una buena labor comercial.

Segundo Pilar: La energía del Comercial. Saber donde reside la energía del profesional de las ventas, saber cómo incrementarla y cómo enfocarla generando pasión y enamorando al cliente es tener una gran baza a nuestro favor.

Tercer Pilar: Las relaciones. La venta permanente, las compras repetitivas y la fidelización del cliente son el resultado del desarrollo de unas relaciones excelentes.

Cuarto Pilar: La estrategia comercial. De nada sirve comunicar bien, tener entusiasmo, energía y saber crear relaciones excelentes si no tenemos una estrategia comercial, clara, definida y sistemática.



Comunicación en Radio. Ventajas comerciales y casos de éxito

ATRESMEDIA
RADIO



La radio como herramienta flexible, inmediata y económica para captar y fidelizar clientes.



> 20 Trucos de neuromarketing para aumentar ventas y seducir a tus consumidores

¿Sabías que **la dureza de una silla condiciona el dinero que un cliente está dispuesto a pagar** por un producto? ¿En la negociación, sabías que **hablar al oído derecho aumenta en un 70% el éxito** del trato?

La emoción es el motor que mueve las compras y el neuromarketing la disciplina encargada de descubrir los entresijos de la mente del consumidor. En esta ponencia compartiremos **20 trucos de neuromarketing para aumentar ventas y seducir a tus consumidores, de forma fácil y rápida.**



> Google Adwords. Cómo usar google para vender más

- Que es **Google Adwords®**
- Cómo usar **Google Adwords®** para vender más.
- La subasta en **Google Adwords®**



> ¿Quieres vender más? Activa campañas de FACEBOOK ADS y convierte a tu público objetivo en futuros clientes

- 1.- **ADS**, que maravilla de invento!!
- 2.- Como **lograr cosas increíbles con un poco de presupuesto, paciencia, tiempo, y muuucha creatividad!!**
- 3.- **SEGMENTACIÓN** es la palabra.
- 4.- **Venta directa vs Captura de LEAD's.**
- 5.- **Opciones para todas las necesidades:** LEAD ADS, DYNAMICS ADS, ...
- 6.- **Automatización e Integración con otras herramientas.**



Eduardo Rodríguez

Director de Comunicación y Marketing de Grupo Norte. Profesional con más de 15 años de experiencia en Periodismo, Comunicación y Marketing. Licenciado en Ciencias de la Información, Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial (GESCO) de ESIC Business & Marketing School.



Iñigo Sáez de Urturi

Profesor en «Comunicación Oral y Expresión Escénica» en el Real Centro Universitario María Cristina de El Escorial (Universidad Complutense de Madrid). Con más de 30 años de Experiencia Comercial. Especialista en la formación de Equipos Comerciales y Profesionales de la Venta. Se ha formado en Negociación Basada en Principios (El Método Harvard). Grado superior de El Método Silvay. Experto en Ventas de Relación y Liderazgo Inteligente. V.E.C (Vinculación Emocional Consciente) extrayendo de las mismas los principios más útiles y prácticos para el/la directivo/a.



Ignacio Fernández Sobrino

Director Regional de Onda Cero y Antena 3 Televisión en Castilla y León (Atresmedia). Ha sido director de Antena 3 Radio Palencia (emisora de cuyo equipo fundacional formó parte), Director Regional de Antena 3 Radio en Canarias y posteriormente en Andalucía como responsable además de la Delegación Regional en Andalucía con sede en Sevilla. Tras trabajar cuatro años en Aragón como responsable regional de Antena 3 Televisión regresó en 1999 a su tierra como responsable de la delegación regional de Antena 3, cargo que comparte desde 2004 con el de director regional de Onda Cero. Está en posesión del Premio Cossío de Castilla y León y de una Antena de Oro, entre otros reconocimientos.



Isabel González Sánchez

Autora del libro "Lo que nadie te había contado sobre el neuromarketing y las marcas", es **bióloga y empresaria, especialista en el área del neuromarketing y la publicidad. Docente en IEBS.** Su trabajo actual consiste en **proyectar a las empresas, el conocimiento científico procedente de análisis y estudios**, con el objetivo de mejorar el rendimiento y las ventas. **Su última empresa, Interiori, va dirigida al diseño de interiores desde la perspectiva emocional.** Conseguir conectar con los sentimientos del consumidor es el primer eslabón para la venta. **"Un nombre se olvida, pero una marca emocional nunca".**



Jorge Arias Izquierdo

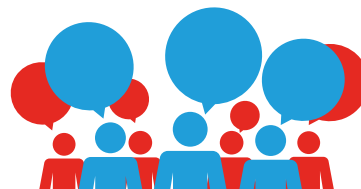
Fundador y CEO de la agencia **Geotelecom** (Agencia de marketing digital especializada en ecommerce), es el **profesor oficial de Google de Shopping en España e Iberoamérica. Google Regional Trainer de Google.** Recientemente **Google le ha nombrado Top Contributor** de la comunidad de anunciantes oficial lo que en la práctica es el **mayor reconocimiento como experto a nivel mundial.** Esto le permite participar en las novedades que el gigante norteamericano prepara y tener un contacto directo con los ingenieros de Google. **Es uno de los mayores especialistas en marketing digital para ecommerce de nuestro país.**



Juan Carlos Salvador

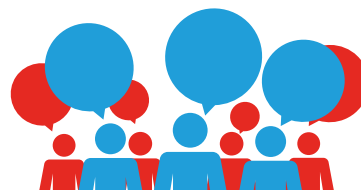
Socio Fundador en EL DOCE ESTRATEGIA DIGITAL, S.L. Emprendedor desde hace 15 años, cuando, después de trabajar durante más de 10 años en varias multinacionales de diversos sectores (Tecnología, alimentación, consultoría...) **co-fundó CSA**, principal compañía **TIC en el ámbito de Castilla y León** (España). Cuenta con una amplia **trayectoria profesional de más de 25 años en el sector de la tecnología**, lo que le ha permitido participar en numerosos proyectos vinculados con sistemas aplicados a la industria, e-commerce y otros, para importantes compañías.

También transmite toda su **experiencia profesional siendo fundador y colaborador habitual de varios foros y eventos de difusión tecnológica como los TechDAY60** (en 2015, premio Ciudad de Burgos a la Innovación) o **FORJA** (Foro Industrial).



JUEVES

- 16:15** **Acreditaciones**
- 16:45** **Apertura congreso**
D. Antonio Gato. Concejal Delegado General de Hacienda, Función Pública y Promoción Económica.
D. Jaime Sanz. Presidente de la Asociación Iniciativas Empresariales y Presidente del Comité organizador del Congreso.
- 17:00 a 18:15** **Ponencia 1** La comunicación, como herramienta para vender tus productos o servicios.
Ponente: **Eduardo Rodríguez**. Presenta: **María Gordo**. Directora de Trinum
- 18:15 a 19:30** **Ponencia 2** Callaté y vende.
Ponente: **Iñigo Saenz Urturi**. Presenta: **Ana Diez**. Directora de Efihigiene
- 19:30 a 20:00** **Descanso**
- 20:00 a 21:15** **Ponencia 3** Comunicación en la Radio. Ventajas Comerciales y casos de éxito Atresmedia.
Ponente: **Ignacio Fernández Sobrino**. Presenta:
asesores de empresa.
- 21:15 a 22:00** **Networking**



VIERNES

9:30 a 10:45 **Ponencia 4** Trucos de neuromarketing para aumentar ventas y seducir a tus consumidores.
Ponente: Isabel Gonzalez. Presenta: Jaime Sanz. Socio de Win Win Abogados y asesores de empresa

10:45 a 12:00 **Ponencia 5** Google Adwords. Como usar google para vender mas.
Ponente: Jorge Arias. Presenta: María Gordo. Directora de Trinum

12:00 a 12:30 **Descanso y Networking**

12:30 a 13:45 **Ponencia 6** ¿Quieres vender más?. Activa campañas de FACEBOOK ADS y convierte a tu público objetivo en futuros clientes.
Ponente: Juan Carlos Salvador. Presenta: Ana Diez. Directora de Efihiene

13:45 a 14:00 **Entrega del premio a la Mejor Estrategia Comercial y Marketing de Castilla y León 2016**

14:00 a 14:30 **Vino Español- Networking**

Actividades paralelas

12:30 a 14:00 Programa local "Valladolid en la Onda" en directo desde el Congreso de Ventas y Marketing de Castilla y León.

- **Días 20 y 21 de abril**
- **Jueves de 16:15 a 22:00 horas y Viernes de 9:30 a 14:30 horas**
- **Lugar: Cve Confederación Vallisoletana de empresarios. Plaza Madrid 1. 1 Planta. Valladolid**
- **75 plazas**
- **Precio de la entrada general:**
hasta el 3 de abril - 45€ y a partir del 4 de abril - 75€
- **Destinado a Empresarios, Comerciales, Agentes Comerciales, Directivos y Ejecutivos de todos los sectores**
- **El congreso tendrá carácter eminentemente práctico**

Otros Datos



Este reconocimiento tiene por objetivo **reconocer la labor de aquella empresa de Castilla y León**, fundada por un **empresario de I generación**, que haya desarrollado **la Mejor Estrategia Comercial y Marketing en el año 2016**.



Transporte:



Comunicación:



Patrocinan

ASOCIACIÓN
INICIATIVAS
EMPRESARIALES  **org**

asociacioniniciativasempresariales.org

congresoventmark@asociacioniniciativasempresariales.org

Más Información