



by **Deloitte.**

SONRISAS Y LÁGRIMAS
EL MUSICAL

The 8th annual Marketing Strategy Forum

— 26 de febrero de 2013 —

The sales & marketing revolution
REINVENTARSE O MORIR



by **Deloitte.**

INSCRIPCIÓN

Invitación por cortesía de Daemon Quest by Deloitte
Plazas limitadas. Inscripción por estricto orden de solicitud hasta completar aforo.

www.daemonquest.com/msf8

Madrid, 26 de febrero de 2013

Teatro Coliseum, Gran vía 78

Parking Público: Plaza de España y Plaza de los Mostenses

Casos

Daemon Quest by Deloitte > Mutua Madrileña > Arsys
Iveco > Room Mate Hotels > Cesce

Si desea información adicional, por favor, visite www.daemonquest.com

Deloitte se refiere a Deloitte Touche Tohmatsu Limited, (private company limited by guarantee, de acuerdo con la legislación del Reino Unido) y a su red de firmas miembro, cada una de las cuales es una entidad independiente. En www.deloitte.com/about se ofrece una descripción detallada de la estructura legal de Deloitte Touche Tohmatsu Limited y sus firmas miembro.

Deloitte presta servicios de auditoría, asesoramiento fiscal y legal, consultoría y asesoramiento en transacciones corporativas a entidades que operan en un elevado número de sectores de actividad. Con una red de firmas miembro interconectadas a escala global que se extiende por más de 150 países, Deloitte aporta las mejores capacidades y un servicio de máxima calidad a sus clientes, ofreciéndoles la información que necesitan para abordar los complejos desafíos a los que se enfrentan. Deloitte cuenta en la región con más de 200.000 profesionales, que han asumido el compromiso de convertirse en modelo de excelencia.

© 2013 Damon Quest, S.A.

Diseñado y producido por CIBS, Dpto. Comunicación, Imagen Corporativa y Business Support, Madrid.



Agenda

Madrid, 26 de febrero de 2013

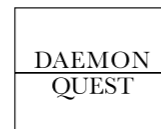


Sigue el evento en Twitter: #msf8 | @DaemonQuest

8:30 Recepción de asistentes

9:00 Bienvenida e introducción de las jornadas

Juan José Peso - Viñals, Socio de Daemon Quest by Deloitte



by Deloitte.



9:10 El nuevo Marketing en la agenda del CEO:

La visión de las Business School

Cuatro Directores de las principales escuelas de negocio del país nos cuentan en primera persona cómo el Marketing ha llegado hasta la alta dirección.

Modera: Rafael Mombiedro, Socio de Daemon Quest by Deloitte



by Deloitte.



Felipe Llano, Dir. Adjunto a Dirección Gral. y Dir. Executive Education en ESIC



Julián Villanueva, Head of the Marketing Department en IESE



Lluís Martínez Ribes, Director EMMS en ESADE



Teresa Serra, Directora del Área de Marketing del IE

9:40 Soy de la Mutua: El turn-around de una gran compañía

José María Cantero de Montes-Jovellar, Director General Adjunto de Mutua Madrileña

Caso: José María Cantero nos cuenta cómo han hecho para que una compañía aseguradora de gran volumen pase de perder clientes a liderar un crecimiento rentable. Una estrategia multicanal que ha permitido posicionar a la compañía y conquistar el corazón del cliente es la clave de este éxito.



10:10 La música de nuestra vida: Los felices años 90

10:20 Una multinacional riojana en el reino de los gigantes tecnológicos

Faustino Jiménez, CEO de Arsys

Caso: Arsys nos presenta la figura del "Underdog" o ese competidor molesto y especializado que lidera un sector contra todo pronóstico.

Ser pequeño, de Logroño y flexible puede ser una gran ventaja competitiva si tu empresa gira en torno a la vocación de servicio y la calidad. Faustino Jiménez nos contará cómo Arsys está cambiando las reglas del sector de los servicios tecnológicos.



10:50 ¿Se puede revolucionar el Marketing en un mercado industrial?

La guerra de los camiones

Ruggero Mughini, Director de Marketing y Ventas Iveco España

Caso: En un mercado industrial muy afectado por la crisis, Iveco se plantea nuevos modelos de relación con los clientes actuales y potenciales, generando negocio adicional.



11:20 La música de nuestra vida: La movida madrileña de los años 80

11:30 Coffee Break por cortesía de arsys

12:15 El diseño y la vanguardia como plan de negocio

Kike Sarasola, Presidente y Fundador de Room Mate Hotels

Caso: Una cadena de hoteles distinta, "cool", friendly y donde cada cliente es un amigo. Kike Sarasola nos hablará de la segmentación en la hostelería y de cómo existen nuevos segmentos, nichos y clientes que valoran propuestas de valor diferentes.



12:45 La música de nuestra vida: Los locos años 70

12:55 The Power of Analytics

Flor de Esteban, Socia de Daemon Quest by Deloitte

Caso: Flor de Esteban nos dará las claves para descubrir en la información de nuestros clientes nuevas oportunidades de negocio, tomar decisiones más inteligentes y crecer más.



by Deloitte.



13:10 Cómo romper la dinámica de un mercado

Luis Antonio Ibáñez, Director de Operaciones por cuenta propia y Director Técnico de CESCE

Caso: La gestión de grandes volúmenes de información y su transformación en conocimiento permite responder de forma óptima a las necesidades de los clientes a través de la generación de nuevos productos, nuevos modelos de relación, nuevos modelos comerciales, nuevos modelos de negocio, etc.



13:40 Sonrisas y Lágrimas

Y para terminar, un fragmento de Sonrisas y Lágrimas, el musical de mayor éxito del mundo tras 52 años en escena, 6 premios Tonys y 45 millones de espectadores.



14:00 Fin de la Jornada

Colaboradores:



Con la participación de:



INSCRIPCIÓN

Invitación por cortesía de Daemon Quest by Deloitte
Plazas limitadas. Inscripción por estricto orden de solicitud hasta completar aforo.
www.daemonquest.com/msf8
Madrid, 26 de febrero de 2013
Teatro Coliseum, Gran vía 78
Parking Público: Plaza de España y Plaza de los Mostenses