

CONGRESO INTERNACIONAL

Marketing & Ventas

2 · 0 · 1 · 0

TODOS LOS AÑOS, SEMINARIUM TRAE LAS ÚLTIMAS TENDENCIAS EN EL ÁREA DE MARKETING Y VENTAS A CHILE. REPRESENTANTES DE LAS CORRIENTES MÁS VANGUARDISTAS SE REÚNEN EN SANTIAGO PARA EXPONER NUEVAS FORMAS DE ABORDAR EL MARKETING Y LAS MÁS NOVEDOSAS ESTRATEGIAS, QUE PROMETEN AYUDAR A LAS ORGANIZACIONES A MEJORAR EL DESEMPEÑO DE SUS ÁREAS DE VENTAS.

SANTIAGO DE CHILE - 23-24 DE JUNIO, 2010

DIA MARKETING



DAN ARIELY
Ph.D Duke University

LA IRRACIONALIDAD PREDECIBLE

Es autor del best seller del NY Times, *Predictably Irrational*. Profesor de Duke University en Economía Conductual y también dicta Cátedras en la Sloan School of Management de MIT. Es psicólogo de la North Carolina University. Considerado uno de los *behavioralists* (economistas adheridos a la corriente conductual de la economía) más importantes del momento.



ANDREAS WEIGEND
Ph.D Stanford University

LA REVOLUCIÓN DE LOS DATOS SOCIALES

Fue el Científico Jefe de Amazon.com. Profesor en Sloan School of Management, New York University. Trabajó en investigaciones en Xerox PARC (Palo Alto Research Center) y en el Instituto Santa Fe. Es profesor de Data Mining y Comercio Electrónico en Stanford University y dicta un curso para ejecutivos en Tecnología, Información e Innovación en Shanghai. Requerido consultor internacional.

DIA VENTAS



JIM CATHCART
Experto en Ventas Relacionales

LAS RELACIONES COMO ACTIVOS

Fue Presidente de la Asociación Nacional de Conferencistas y pertenece al Salón de la Fama de los Conferencistas (Speaker's Hall Of Fame). Autor del exitoso libro *Relationship Selling*, el cual ha sido traducido a varios idiomas. Cuenta con más de 25 años de experiencia como consultor de empresas, ayudándolas a hacer crecer sus negocios reinventándose. Experto en motivación, marketing, ventas y crecimiento personal.



ANDREW SOBEL
MBA Dartmouth's Tuck School

CLIENTES PARA TODA LA VIDA

Reconocido experto en el tema de relaciones con clientes y estrategias de fidelización. Autor de varios libros, destacando los best-sellers "Making Rain: The Secrets of Building Lifelong Client Loyalty" y "Clients for Life: Evolving from an Expert for Hire to an Extraordinary Advisor". Es Presidente de Andrew Sobel Advisors, Inc., y Director Ejecutivo del Client Leadership Forum. Fue vicepresidente y director general del European Management Committee.