SEMINARIUM

SEMINARIUM PRESENTA

KELLOGG ON MARKETING TOUR 2016

SANTIAGO

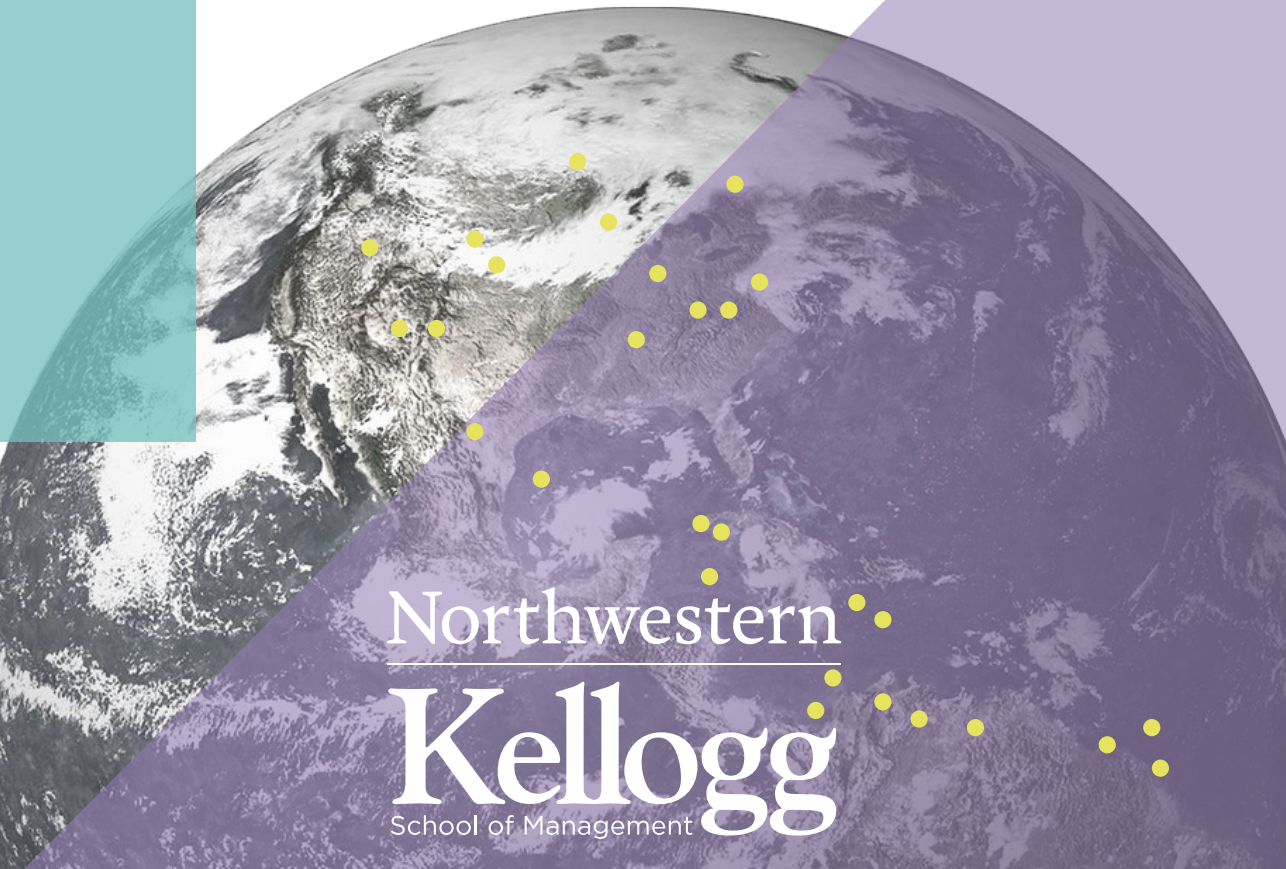
26 ABRIL

tendencias
estrategia
innovación
desafíos

UNA OPORTUNIDAD ÚNICA DE VIVIR LA EXPERIENCIA KELLOGG EN CHILE

Seminarium y Kellogg School of Management se unen en el evento de Marketing del año.

www.seminarium.com/komtourchile



Northwestern Kellogg School of Management

SEMINARIUM

Empresa N°1 en actualización y perfeccionamiento ejecutivo en América Latina. Un aliado para el desarrollo, crecimiento y éxito profesional. Un espacio de conocimiento único, capaz de generar experiencias transformadoras para mentes profesionales sin límites.

Inspiring your full potential

Red de expertos, líderes, personajes influyentes y visionarios de relevancia internacional.

Alianza con las mejores escuelas de negocio del mundo.

Contenido de clase mundial.

Kellogg School of Management y Seminarium se unen para traer por un día a los profesores más destacados de esta universidad. Entregarán una visión global del marketing de hoy y una combinación de teoría con ejemplos relevantes y aplicables en el mercado actual.

"Profundiza en los temas, es muy dinámico y los expositores son expertos. Lo mejor del marketing en Chile".

Asistente a KOM Tour 2011

SEMINARIUM

KELLOGG SCHOOL OF MANAGEMENT
NORTHWESTERN UNIVERSITY

ESCUELA Nº1 EN EDUCACIÓN EJECUTIVA

Hace más de 50 años, Kellogg evolucionó la educación en gestión para graduados introduciendo la educación ejecutiva en su programación, siendo emulada hoy en día por la mayoría de las escuelas de negocios del mundo.

Cuenta con un grupo académico de excelencia mundial.

Nº1

EXECUTIVE MARKETING PROGRAM
BusinessWeek

PROGRAMA DE MARKETING
Wall Street Journal y US News

PROGRAMA MBA
Economist Intelligence

KOM TOUR 2016

UN DÍA EN UNA DE LAS ESCUELAS DE NEGOCIOS MÁS RECONOCIDAS DE TODOS LOS TIEMPOS

SEMINARIUM

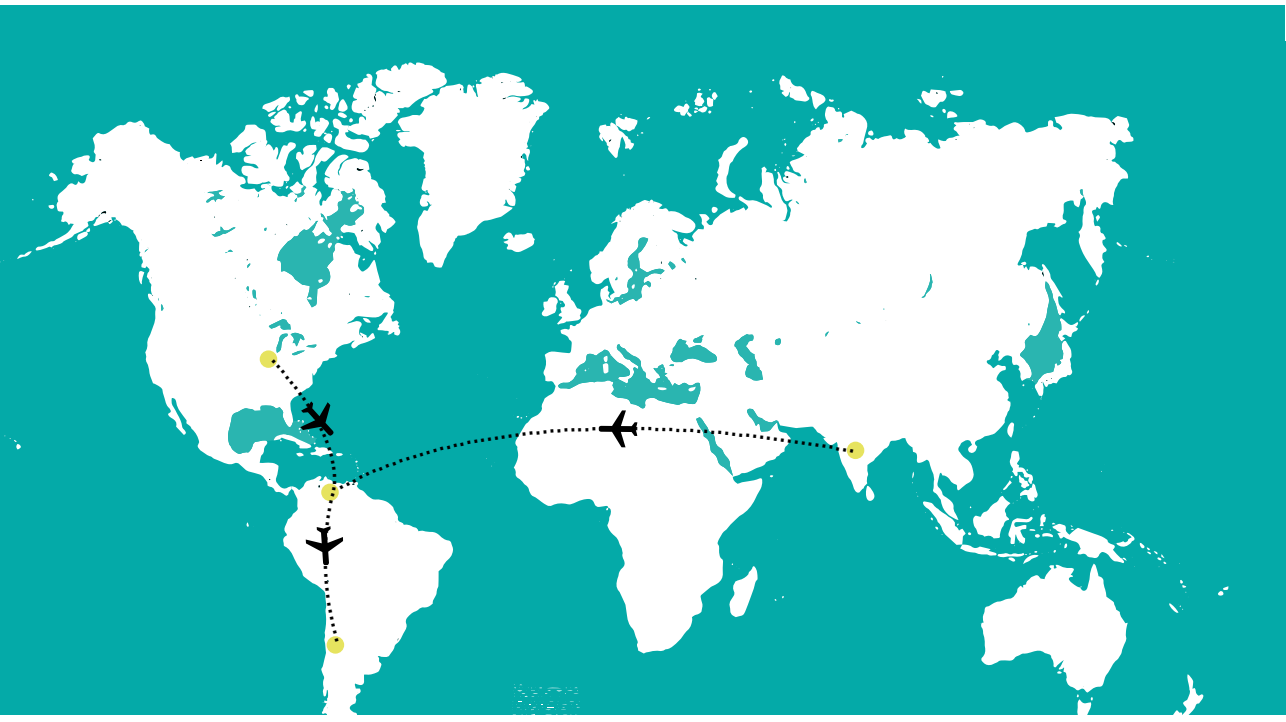
JOHN PARKER

Director Académico Senior de Kellogg School of Management

El Profesor Parker expone y escribe sobre temas de marketing y servicios financieros, con énfasis en el valor de por vida del cliente, desarrollo de productos centrados en el cliente y la relación marketing-distribución y marketing digital.

"We at Kellogg are very excited to take part in this premier event! The combination of Latin America's energy and Kellogg global insight will create a valuable and memorable day for us all".

"¡En Kellogg estamos muy entusiasmados por participar en este evento tan importante! La combinación de la energía de América Latina y la visión mundial de Kellogg creará un día valioso y memorable para todos nosotros"



SANJAY KHOSLA

SENIOR FELLOW, KELLOGG MARKETS AND CUSTOMERS INITIATIVE (KMCD) | SENIOR ADVISOR BOSTON CONSULTING GROUP | BACHELOR OF TECHNOLOGY ELECTRICAL ENGINEERING, INDIAN INSTITUTE OF TECHNOLOGY

Profesor Sanjay Khosla fue ejecutivo de Kraft y Unilever y cuenta con décadas de experiencia en la adaptación de estrategias de negocio a nuevos mercados y un historial probado de éxito en la transformación de negocios internacionales.

Como ex presidente de Mercados en Desarrollo de Kraft, transformó el desarrollo de los mercados de negocios de USD 5 mil millones a un negocio de USD 16 mil millones (doblando el negocio), mejorando significativamente la rentabilidad y flujo de caja.

ERIC T. ANDERSON

PH.D., MIT, MASSACHUSETTS INSTITUTE OF TECHNOLOGY | DIRECTOR DEL DEPARTAMENTO DE MARKETING DE KELLOGG SCHOOL OF MANAGEMENT.

Anderson es experto en las estrategias de precios, promoción y gestión de canales. Recientemente, ha trabajado con varias agencias de marketing que realizan experimentos de campo para poner a prueba las teorías económicas de fijación de precios y promoción.

El profesor Anderson ha hecho gran parte de esta investigación accesible a administradores a través de publicaciones en Harvard Business Review y Sloan Management Review.

08:00 a 09:00 REGISTRO

09:00 a 09:30 PALABRAS DE APERTURA
PLATINUM SPONSOR & JOHN PARKER

SESIÓN
01
9:30 a 11:00

ERIC T. ANDERSON

IMPULSAR CRECIMIENTO EN UN ECOSISTEMA COMPLEJO (I)

Un marco estratégico para la gestión de relaciones externas y asociaciones a través de un amplio conjunto de acciones de marketing.
Colaboración de varios socios y la gestión de su relación compleja.
Las claves para el crecimiento de productos en nuevos mercados

11:00 a 11:30 COFFEE & NETWORKING BREAK

SESIÓN
02
11:30 a 13:00

ERIC T. ANDERSON

IMPULSAR CRECIMIENTO EN UN ECOSISTEMA COMPLEJO (II)

Identificar y superar los obstáculos de bajas en crecimiento.
Cómo implementar actividades de comercialización a través de todos los socios en el ecosistema.
Ejemplos concretos de empresas que buscan revertir una caída en la compañía e industria.

13:00 a 14:15 NETWORKING LUNCH

SESIÓN
03
14:15 a 15:45

SANJAY KHOSLA

MENOS, MÁS GRANDES Y AUDACES - DE UNA EXPANSIÓN SIN SENTIDO A UN CRECIMIENTO ENFOCADO

Las complejidades del crecimiento en un mundo digital y global.
Cómo lograr más con menos esfuerzos y crecer en forma virtuosa.
Presentar una estrategia de crecimiento rentable que sea aplicable en toda la industria, geografía e independiente del nivel de la organización: Focus 7.

15:45 a 16:15 COFFEE & NETWORKING BREAK

SESIÓN
04
16:15 a 17:45

SANJAY KHOSLA

CONSTRUYENDO MARCAS CON EL ALMA

Explorar lo que hace que las marcas de éxito y su forma de ampliar sus presencias en los mercados.
El equipo necesarias para evolucionar eficazmente desde un éxito local a una presencia competitiva a nivel mundial
Proporciona un marco estratégico para construir una marca global y abordar las capacidades de la organización.

SEMINARIUM

SEMINARIUM

KELLOGG ON MARKETING
TOUR | 2016

26 DE ABRIL | HOTEL W | SANTIAGO, CHILE

VALOR INDIVIDUAL	VALOR CORPORATIVO	MESA CORPORATIVA
	3 - 5 Ejecutivos	6 a más Ejecutivos
*21 UF	*19 UF	CONSULTA POR VALORES

*Valor por persona para pase de tres a cinco ejecutivos.
Anulaciones : vía email hasta 5 días hábiles antes del inicio del congreso en caso contrario, se facturará el cupo respectivo.

CAPACIDAD LIMITADA
ANTICIPA TU RESERVA

HIGH PERFORMANCE TEAM
HPT

CONVIERTE TU EQUIPO DE TRABAJO EN UN HIGH PERFORMANCE TEAM

Optimiza el rendimiento de tus equipos organizacionales incentivando la participación del grupo completo en el programa. Esta dinámica fomenta un mejor trabajo en equipo, potencia los talentos, la motivación y relaciones interpersonales que se traducen en ventajas frente a la competencia. Incrementa el ROI sobre tus iniciativas de actualización y perfeccionamiento ejecutivo.

INFÓRMATE DE LOS VALORES Y BENEFICIOS ESPECIALES PARA EQUIPOS DE 6 O MÁS EJECUTIVOS

Platinum Sponsor

SAP

Media Partners

CARAS · METRO DE SANTIAGO · CAPITAL · LA TERCERA · CNN CHILE · BIO BIO LA RADIO · JCDecaux

Apoyan

CABIFY · whitelabel PERFORMANCE MARKETING · W SANTIAGO

www.seminarium.com · ventas@seminarium.com · (562) 2430 6894