



# DIGITAL 360°

12 DE OCTUBRE | SHERATON BOGOTÁ

14 DE OCTUBRE | HOTEL W SANTIAGO

---

LA CITA OBLIGADA PARA TODOS LOS QUE BUSCAN ADQUIRIR LOS  
CONOCIMIENTOS Y CONTENIDOS DE PUNTA DE LA ERA DIGITAL.

---

UN EVENTO QUE MARCARÁ TENDENCIA Y MOSTRARÁ EL CAMINO PARA  
LIDERAR LOS NEGOCIOS DE LA ERA DIGITAL.

INNOVATION | NEIL PATEL

SOCIAL BUSINESS  
DAN ZARRELLA



E-COMMERCE  
JAY BAER

DIGITAL MARKETING | DAVID ARMANO

# CONGRESOS DE CLASE MUNDIAL

Cada año, Seminarium trae a América Latina expertos de prestigio internacional que presentan las últimas tendencias, mejores prácticas y conceptos en formato de conferencias magistrales.



---

Seminarium es la 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.



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



Alianza con las mejores escuelas de negocio del mundo.



Contenido de clase mundial.

*Inspiring your full potential*



# DIGITAL 360°

Este congreso reúne figuras internacionales y expertos digitales como nunca antes vimos en Latinoamérica.

Un evento ícono que profundizará en las últimas tendencias y mejores prácticas globales.

---

## UNA VISIÓN DIGITAL EN 360°

### **INNOVATION | NEIL PATEL**

Revolucionar la forma de hacer negocios, para crear nuevos caminos empresariales y mejorar exponencialmente nuestra propuesta de valor.

### **DIGITAL MARKETING | DAVID ARMANO**

Liderar el ecosistema de canales digitales y sociales, potenciando la presencia de nuestra empresa en las nuevas tecnologías.

### **E-COMMERCE | JAY BAER**

Traspasar fronteras y límites, llegar a nuevos consumidores y transformar nuestras empresas en organizaciones globales.

### **SOCIAL BUSINESS | DAN ZARRELLA**

Desarrollar un nuevo ADN organizacional, fomentando la colaboración empresarial y forjando vínculos duraderos con nuestros clientes.

# SPEAKERS

---

in



## NEIL PATEL

Neil, influenciador de la web y nombrado el marketero # 1 en el mundo por Entrepreneur Magazine, ha ayudado empresas como Google, NBC, GE y Ebay generar más ingresos a través de sus innovadores planes de marketing digital.

---

dm



## DAVID ARMANO

Con más de 15 años de experiencia en marketing digital, es experto en la intersección de estrategia y la creatividad. David es Director de Estrategia Global, de Edelman, la empresa de comunicaciones y RRPP más grande del mundo.

---

ec



## JAY BAER

El expositor de marketing y servicio al cliente online más inspiracional del mundo y autor best-seller de 5 libros en temática digital. Jay nos enseña como usar la tecnología para crear una ventaja sobre tus competidores en atención al cliente y marketing online.

---

sb



## DAN ZARRELLA

Dan es el científico destacado de los medios sociales y autor de 4 libros. Tiene el record mundial por el webinar más visto y su *expertise* está basado más en investigación y data que cualquier otro experto en el rubro digital.

# PROGRAMA

8:00 - 9:00 Registro y Café de Bienvenida  
9:00 - 9:30 Palabras de Apertura

## SESIÓN 1 | NEIL PATEL

9:30 - 11:00

### 7 FORMAS DE INNOVAR PARA POSICIONAR ESTRATÉGICAMENTE TU NEGOCIO

¿Estás buscando conocer ideas innovadoras para hacer crecer tu negocio? ¿Una que no requiera de gastar excesivamente en publicidad? En esta sesión, Neil Patel entregará a los participantes 7 formas innovadoras de dar a conocer tu empresa y hacerla crecer utilizando las más actuales estrategias y tácticas del marketing digital.

11:00 - 11:30 Networking Coffee Break

## SESIÓN 2 | DAVID ARMANO

11:30 - 13:00

### MARKETING ADAPTATIVO EN UN MUNDO CONECTADO

Descubre cómo las marcas y las organizaciones están evolucionando sus funciones de marketing para operar a la velocidad de lo digital y para ser relevantes a los consumidores y clientes que obtienen la información desde buscadores y redes sociales. En un mundo conectado, las marcas y los negocios deben adaptarse a los cambios y mezclar la agudeza de una sala de prensa con el conocimiento de una compañía de datos.

13:00 - 14:15 Networking Lunch

## SESIÓN 3 | JAY BAER

14:15 - 15:45

### YOUTILITY | E-COMMERCE Y MARKETING

El marketing inteligente en e-commerce se trata de ayudar, no sobrecargar (*help/hype*). Cómo hacer que tu empresa sea más atractiva, es la pregunta incorrecta. No se compite por atención entre productos similares. En e-commerce se compite contra los amigos y la familia de tus clientes, contra los videos virales y los lindos cachorros que se comparten en la red. Para ganar atención estos días se debe hacer una pregunta diferente: ¿Cómo podemos ayudar?

15:45 - 16:00 Networking Coffee Break

## SESIÓN 4 | DAN ZARRELLA

16:00 - 17:30

### LA CIENCIA DE MARKETING DE LAS REDES SOCIALES

A través de un estudio de la investigación académica sobre la pre-web social y las comunicaciones virales, podrás descubrir cómo y por qué los humanos han difundido contenido por cientos de años. Se incluyen las leyendas urbanas, los rumores, slang, cadenas y risas contagiosas. La audiencia conocerá las características prototípicas de la información contagiosa y cómo esas lecciones pueden ser aplicadas a la estrategia digital de la empresa. Se entregará una visión general de la ciencia de los memes y el valor que pueden entregar para los marketeros virales modernos.



# DIGITAL 360°

12 DE OCTUBRE 2016 | SHERATON BOGOTÁ

|  | VALOR INDIVIDUAL  | GRUPO CORPORATIVO 3 a 4 Ejecutivos  | MESA CORPORATIVO 5 Ejecutivos en adelante  |
|--|--|--|---|
| COMPRA ANTICIPADA ANTES DE 09 de Septiembre 2016 | 610 USD  | 550 USD  | 520 USD   |
| PRECIO DE LISTA                                  | 650 USD  | 585 USD  | 550 USD   |

Estos precios no incluyen IVA.

\*Medios de Pago: Efectivo, tarjetas de crédito (Visa, Master Card, American Express).

\*Valor por persona para pase de tres a cuatro ejecutivos.

Anulaciones: vía email hasta 5 días hábiles antes del inicio del congreso en caso contrario, se facturará el cupo respectivo.



## 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**

EMPRESAS QUE APOYAN EL DESARROLLO EJECUTIVO EN COLOMBIA

### PATROCINADORES



[www.seminarium.com](http://www.seminarium.com) · [congresos@seminarium.com.co](mailto:congresos@seminarium.com.co)

318 372 66 89 - 7429226 - 7429225 - 7429217 - 7429218 - (571) 7429364



Fuerza Mayor: Si por fuerza mayor este curso debiera suspenderse, Seminario desarrollará un curso similar alternativo informándolo oportunamente.

Políticas y Condiciones de Pago: SEMINARIUM informa que no se hará reembolso de dinero por el pago de una actividad de capacitación que haya, en el formato Seminarios, Congresos, Open Trainings, si el asistente o los asistentes, no informa mínimo diez (10) días hábiles de antelación su inasistencia al mismo. El aviso deberá hacerlo por escrito mediante correo electrónico al asesor ejecutivo con quien realizó la inscripción. En caso que el plazo para notificar la inasistencia al evento haya vencido, se le cobrará parte del valor consignado por gastos administrativos (15% de la tarifa); el saldo restante (85% de la tarifa) se le cargará a favor, para redimir en cualquier otro evento en el que desee participar más adelante. Pero no se realizará ningún tipo de devolución de dinero pasada la fecha mencionada de 10 días hábiles para cada programa antes mencionado. En este caso, el asistente o los asistentes podrá cederle su cupo a otra persona, para lo cual debe enviar por correo electrónico una carta, autorizando a la persona que va a asistir, en dicho documento debe especificar nombre completo del nuevo asistente, número de cédula, dirección, teléfono de contacto y correo electrónico.

Pagos con tarjetas débito y crédito no aplica descuentos por pase corporativo, mesas corporativas, ni descuentos adicionales como el pronto pago.