



MARKETING INNOVATION & CUSTOMER EXPERIENCE

UN MIX DE IDEAS, ESTRATEGIAS, METODOLOGÍAS
& HERRAMIENTAS PARA LA **RECUPERACIÓN**



MARTIN LINDSTROM

BUYOLOGY FOR A CORONAVIRUS WORLD



ANDREW DAVIS

THE LOYALTY LOOP
THE CURIOSITY FACTOR



ERIK QUALMAN

INNOVATION BY DESIGN



MATT WATKINSON

LOS 10 PRINCIPIOS DETRÁS DE LAS
GRANDES EXPERIENCIAS DEL CLIENTE



EMILIANO DÍAZ

BEHAVIORAL DESIGN



CARLOS MOLINA

EMOTIONAL INTERACTION DESIGN

30 DE SEPTIEMBRE | 01 DE OCTUBRE

EN VIVO Y EN DIRECTO
PARA TODA **AMÉRICA LATINA**

UN MIX DE IDEAS, ESTRATEGIAS, METODOLOGÍAS Y HERRAMIENTAS PARA LA RECUPERACIÓN.



Marketing Innovation & Customer Experience reúne a los **GURÚS** de estas áreas para generar un evento que transforme la manera de ver, entender y adaptarse al contexto actual del mercado y sentar las bases para el momento que entremos a la nueva normalidad. Durante el congreso se analizarán temas que van desde los hábitos de consumo de las personas, la fidelización, generación de mensajes disruptivos y los contenidos basados en nuestros clientes.



MARTIN LINDSTROM

- El gurú mundial del Branding y la Neurociencia.
- Más de 20 años de carrera.
- Padre del Neuromarketing.
- Autor de 6 bestsellers mundiales.
- Uno de los 100 personajes más influyentes del mundo.



ANDREW DAVIS

- Reconocido como uno de los "Más asombrosos expositores de marketing".
- Ha aparecido en *The New York Times*, *Forbes*, *The Wall Street Journal* y en la *BNC* y *BBC*.
- Ha creado documentales y contenido galardonado para pequeñas empresas emergentes y marcas *Fortune 500*.



ERIK QUALMAN

- Autor best-seller, incluyendo *Socialnomics*, *Digital Leader* y *What Happens en Vegas*,
- *Stays on Youtube*; libro nominado al Premio Pulitzer.
- Fue profesor de turno en edX labs de Harvard y MIT.
- Top 50 *Digital Influencer* por Forbes.
- Considerado el "Dale Carnegie" de lo digital.



MATT WATKINSON

- Cofundador y CEO de Methodical, Consultora especialista en estrategia y experiencia del cliente.
- Profesor visitante en *Cass Business School* en Londres.
- Su libro *The Ten Principles Behind Great Customer Experiences*, obtuvo el premio al mejor libro de gestión del año otorgado por CMI.



EMILIANO DÍAZ

- Co-fundador del Instituto Mexicano de Economía del Comportamiento. Profesor de Economía del Comportamiento en la Universidad Iberoamericana y el TEC.
- Se especializa en la planificación y diseño de intervenciones de cambio de comportamiento.



CARLOS MOLINA

- Experto Certificado en Cx por Strativity Group.
- Más de 15 años vinculado a las estrategias de Gestión de Clientes.
- Vice-Presidente Corporativo de Think en IZO.

AGENDA



MARKETING
INNOVATION &
CUSTOMER
EXPERIENCE

CUSTOMER EXPERIENCE

Día 1 Miércoles 30 de septiembre

UTC -6 Honduras, Guatemala, El Salvador, Costa Rica, Nicaragua	UTC -5 Colombia, México, Ecuador, Perú, Panamá	AGENDA	UTC -4 Bolivia, Venezuela, Haiti, Cuba, Paraguay, Rep. Dom	UTC -3 Chile, Argentina, Brasil, Uruguay
7:00 - 7:30	8:00 - 8:30	Registro	9:00 - 9:30	10:00 - 10:30
7:30 - 8:00	8:30 - 9:00	Palabras de apertura Seminarium Internacional	9:30 - 10:00	10:30 - 11:00
8:00 - 9:00	9:00 - 10:00	Andrew Davis The Loyalty Loop	10:00 - 11:00	11:00 - 12:00
9:00 - 9:30	10:00 - 10:30	Break	11:00 - 11:30	12:00 - 12:30
9:30 - 10:30	10:30 - 11:30	Emiliano Díaz Behavioral Design en la creación de exp. digitales	11:30 - 12:30	12:30 - 13:30
10:30 - 11:10	11:30 - 12:10	Break	12:30 - 13:10	13:30 - 14:10
11:10 - 12:10	12:10 - 13:10	Matt Watkinson Los 10 principios detrás de las grandes exp. del cliente	13:10 - 14:10	14:10 - 15:10

MARKETING INNOVATION

Día 2 Jueves 01 de octubre

UTC -6 Honduras, Guatemala, El Salvador, Costa Rica, Nicaragua	UTC -5 Colombia, México, Ecuador, Perú, Panamá	AGENDA	UTC -4 Bolivia, Venezuela, Haiti, Cuba, Paraguay, Rep. Dom	UTC -3 Chile, Argentina, Brasil, Uruguay
7:00 - 7:30	8:00 - 8:30	Registro	9:00 - 9:30	10:00 - 10:30
7:30 - 8:00	8:30 - 9:00	Palabras de apertura Seminarium Internacional	9:30 - 10:00	10:30 - 11:00
8:00 - 9:00	9:00 - 10:00	Carlos Molina Emotional Interaction Design	10:00 - 11:00	11:00 - 12:00
9:00 - 9:40	10:00 - 10:40	Break	11:00 - 11:40	12:00 - 12:40
9:40 - 10:40	10:40 - 11:40	Martin Lindstrom Buyology in a Coronavirus World	11:40 - 12:40	12:40 - 13:40
10:40 - 11:00	11:40 - 12:00	Erik Qualman Innovation by Design: Ser el disruptor	12:40 - 13:00	13:40 - 14:00
11:10 - 11:30	12:00 - 12:30	Break	13:00 - 13:30	14:00 - 14:30
11:30 - 12:30	12:30 - 13:30	Andrew Davis The Curiosity Factor	13:30 - 14:30	14:30 - 15:30

Inspiring Your Full Potential

SESIONES

 ANDREW DAVIS	THE LOYALTY LOOP: CÓMO LOS DETALLES HACEN CRECER A LOS GRANDES NEGOCIOS	Pasamos mucho tiempo diciéndoles a nuestros clientes lo diferentes que somos. Pero al realizar una búsqueda en línea de los servicios que brindamos encontrarás rápidamente que tú y tus competidores suenan igual. Es hora de que dejemos de decirle a la gente que somos diferentes. Comienza a mostrarles que eres diferente.
 EMILIANO DÍAZ	BEHAVIORAL DESIGN EN LA CREACIÓN DE EXPERIENCIAS DIGITALES	Una sesión que presentará los métodos y beneficios de incorporar herramientas de las ciencias del comportamiento al diseño de servicios y experiencias de clientes. La presentación se centra en casos y ejemplos de cómo herramientas y procesos de <i>Behavioral Design</i> , pueden asistir en la generación de valor percibido y facilitar la interacción de productos y servicios con clientes y usuarios. Conoce las 4 herramientas de comportamiento que puedes aplicar al diseño de experiencias positivas.
 MATT WATKINSON	LOS 10 PRINCIPIOS DETRÁS DE LAS GRANDES EXPERIENCIAS DEL CLIENTE	10 simples pautas que han sobrevivido a la prueba del tiempo y que han ayudado a miles de organizaciones alrededor del mundo a crear experiencias simples y más agradables para sus millones de clientes. Cualquiera sea nuestro rol y cualquiera sea nuestro cliente, estos principios lograrán mejoras notables en sus experiencias. Una sesión inspiradora, entretenida y con ejemplos del mundo real que preparará a los asistentes con herramientas prácticas para hacer una verdadera diferencia.
 CARLOS MOLINA	EMOTIONAL INTERACTION DESIGN	<i>Emotional Interaction Design</i> es una metodología que se enfoca en la transformación de las interacciones clave, aplicando técnicas de rediseño de interacciones basado en emociones para enfocar nuestros procesos hacia las emociones que queremos generar en el cliente.
 MARTIN LINDSTROM	BUYOLOGY FOR A CORONAVIRUS WORLD: CÓMO COVID-19 ESTÁ CAMBIANDO EL COMPORTAMIENTO DE LAS PERSONAS	¿Cómo pueden las marcas navegar por las oportunidades y las dificultades de un paisaje formado por la pandemia de coronavirus? Su mentalidad visionaria te ayudará a prepararte para nuestro mundo post-pandémico; Martin Lindstrom nos muestra un escenario nuevo, combinando la ciencia con los negocios.
 ERIK QUALMAN	INNOVATION BY DESIGN: SER EL DISRUPTOR	Para asegurarse de ser el disruptor (y no el afectado), debes comprender los cambios sociales e inculcar una cultura de creatividad a tu alrededor. Conoce las tendencias futuras clave y su impacto en tu organización.
 ANDREW DAVIS	THE CURIOSITY FACTOR: CÓMO GANAS LA ATENCIÓN EN UN MUNDO RUIDOSO	Los creadores de contenido más exitosos del mundo no se preocupan por la duración de su contenido. En cambio, aplican dos fenómenos psicológicos infinitamente poderosos para captar y mantener la atención de su audiencia. ¿Cuál es el secreto?

*Programa sujeto a cambios

CONOCE NUESTRO

SALÓN DE EVENTOS



5 BENEFICIOS QUE ENCONTRARÁS AL PARTICIPAR EN NUESTROS CONGRESOS DENTRO DE NUESTRO SALÓN DE EVENTOS 3D.

- Networking con especialistas y líderes del área de Marketing y Comercial a nivel Latinoamérica.
- Formato Live-Streaming - 100% en vivo y en directo.
- Interacción directa con los gurús, líderes y participantes para el intercambio de ideas, conceptos y realidades de la zona.
- Espacios de convivencia e interacción multimedia en un entorno 3D.
- Traducción simultánea Inglés/Español.
- Intercambio de ideas, conceptos, conocimientos y tendencias aplicadas a la realidad de Latinoamérica.

SÉ PARTE DE ESTA **NUEVA EXPERIENCIA** EN LA MANERA DE VIVIR LOS EVENTOS Y LA **OBTENCIÓN DE INFORMACIÓN Y CONOCIMIENTOS.**

Nuestra plataforma busca recrear la interacción, intercambio de contenidos, espacios de convivencia que se viven tradicionalmente en nuestros eventos, con la oportunidad de conocer, experimentar y tener la visión de todos los participantes a nivel América Latina.

Además, de contar con un entorno 3D que facilitará interactuar directamente con los gurús y líderes de nuestros programas, así como obtener los materiales didácticos en tiempo real para su inmediata aplicación.



LOS ASISTENTES SON UN PÚBLICO ESTRATÉGICO ya que responden a perfiles decisores dentro de sus empresas, enmarcadas en una amplitud de industrias.



OPORTUNIDAD ÚNICA PARA EL NETWORKING y el intercambio de ideas en un marco internacional.



LAS AUDIENCIAS DE NUESTROS EVENTOS SON TRANSVERSALES a las industrias, cargos y áreas funcionales y corresponden a un perfil decisor.



CHATS PRIVADOS PARA LOS MIEMBROS DE UNA MISMA EMPRESA con el propósito de potenciar la comunicación y el intercambio de ideas en espacios exclusivos para la empresa.

NO PIERDAS LA OPORTUNIDAD DE INTERACTUAR EN ESTE ENTORNO VIRTUAL Y A LA VANGUARDIA DEL MERCADO.

INFORMACIÓN GENERAL

VALORES

	2 DÍAS	1 DÍA
INDIVIDUAL	USD 425*	USD 275*
GRUPOS		
3 a 5 personas	USD 395*	USD 255*
6 o más personas	USD 360*	USD 235*

*Precio más IVA en los países que aplique este concepto.

MEDIOS DE PAGO





FECHAS

30 de Septiembre y 01 de Octubre

Sponsors Chile

<p>Sponsor s</p>   	<p>Apoyan</p>     
<p>Media Partners</p>     	

Sponsors Colombia

REDES SOCIALES

Seminarium Chile



ventas@seminarium.com

Seminarium Colombia



ventas@seminarium.com.co

Seminarium Internacional



Inspiring Your Full Potential