

ES TIEMPO DE
VOLVER A BRILLAR

LIVE

MICX

2021

MARKETING INNOVATION & CUSTOMER EXPERIENCE

5 SECRETOS PARA CONTAR HISTORIAS QUE INSPIREN A LA ACCIÓN

CREACIÓN DE UNA **ESTRATEGIA DE SERVICIOS** DE ÚLTIMA GENERACIÓN

MARKETING UNO A UNO

LOGRAR UN **MARKETING DISRUPTIVO**

CÓMO PASAR DE SER UNA **MARCA CONOCIDA** A UNA **MARCA AMADA**

COMPROMISO DIGITAL PARA DARLE **FUERZA Y CREDIBILIDAD** A LA MARCA

8 Y 9 SEPTIEMBRE

PARA TODA **AMÉRICA LATINA** EN FORMATO **3D-LIVE STREAMING**

Todas las organizaciones intentan exprimir más valor de su presupuesto de marketing. Puedes añadir valor a tu organización y ampliar tus conocimientos y experiencias aprendiendo el pensamiento audaz e innovador de la mano de los grandes gurús del marketing. Pensando y actuando de forma diferente, podrás reimaginar las soluciones del mañana y resolver tus mayores retos.

¿ESTÁS PREPARADO PARA HACER UN CAMBIO REAL?

APRENDIZAJE

- Dar prioridad a las iniciativas de experiencia del cliente en las que invertir, para que impulsen los resultados empresariales y satisfagan las crecientes expectativas de los clientes.
- Definir y crear experiencias de cliente de próxima generación.
- Involucrar a las personas adecuadas y asegurarse de que tienen las habilidades, capacidades y mentalidades necesarias para tener éxito.
- Hacer que las experiencias de los clientes sean una prioridad para todos los miembros de la organización.



EXPERIENCIA ÚNICA CON NUESTRO **ESCENARIO 3D**

SESIONES

5 SECRETOS PARA CONTAR HISTORIAS QUE INSPIREN A LA ACCIÓN

HOW BRILLIANT BRANDS CREATE A SUDDEN URGE TO ACT

Ven a conocer los cinco secretos para contar historias que inspiran la demanda. Aprenderemos a utilizar Google Trends para identificar oportunidades e incluso medir el impacto en el mercado. Andrew nos alentará a ser dueños de todo el recorrido del consumidor al brindarle momentos de inspiración.

Andrew Davis

MARKETING UNO A UNO: CÓMO CRECER REDUCIENDO EL FOCO

ONE-TO-ONE MARKETING: HOW TO GROW BY NARROWING YOUR FOCUS

En esta sesión, Jamie discutirá cómo las nuevas técnicas de marketing están siendo utilizadas por las principales marcas para hiperorientar sus campañas y realizar un seguimiento del rendimiento de su inversión de marketing y mejorar la experiencia del viaje del cliente.

Jamie Turner

ESTRATEGIAS DE MARKETING DISRUPTIVAS PARA APROVECHAR LAS NUEVAS OPORTUNIDADES

THE MARKETING OF MARKETING: HOW TO DISRUPT MARKETING TO SEIZE NEW AND EMERGING OPPORTUNITIES

Aunque sentimos los cambios masivos que han sufrido todas las unidades de negocio dentro de su organización, ¿hay alguien que esté lidiando con más caos que el marketing? Ahora sabemos por qué la duración media de un director de marketing es inferior a la vida útil de la mayoría de los alimentos.

Ron Tite

CÓMO SER UNA MARCA DESEABLE EN UN MUNDO VIRTUAL

HOW TO BE LIKEABLE IN THE VIRTUAL WORLD

Ya sea en Zoom o en persona, construir la marca y la reputación de su empresa es esencial para el éxito en el mundo actual. El autor más vendido del NY Times y emprendedor en serie, Dave Kerpen, te guiará a través de los principios probados y verdaderos y las novedades para 2021, para ayudar a tu empresa a ser más agradable y a crecer para ser más exitosa y rentable.

Dave Kerpen

EMBAJADORES DE MARCA: SU VOZ ES TU MEJOR GARANTÍA

¿Qué está pasando en este nuevo entorno? ¿Qué está pasando con la confianza y el compromiso de nuestra marca? Estas son las distintas preguntas a las cuales responderá Eva Collado, abordando el tema de la confianza B2B y P2P y explicando cómo nuestros empleados son los embajadores de la marca y pilares en nuestra estrategia.

Eva Collado

CREACIÓN DE UNA ESTRATEGIA DE SERVICIOS DE ÚLTIMA GENERACIÓN

CREATING A NEXT-GEN CUSTOMER EXPERIENCE STRATEGY

Iremos más allá del tópico de la "obsesión por el cliente" y compartiremos lo que se necesita para construir una cultura que mantenga a los clientes en el centro cada día.

Charlene Lin

SPEAKERS

ANDREW DAVIS



@DREWDAVISHERE

- Autor y speaker internacional.
- Reconocido como uno de los más asombrosos expositores de marketing en la industria.
- Ha aparecido en el New York Times, Forbes, Wall Street Journal, y en la NBC y la BBC.
- Ha creado documentales y contenido galardonado para pequeñas empresas y marcas Fortune 500.

CHARLENE LI



@CHARLENELI

- Emprendedora que fundó y dirigió Altimeter Group, una empresa de análisis de la industria disruptiva que fue adquirida por Prophet en 2015.
- Durante las dos últimas décadas, Charlene Li ha ayudado a la gente a ver el futuro. Es la autora de seis libros superventas del New York Times, incluido su último libro, *The Disruption Mindset: Why Some Businesses Transform While Others Fail*, y *Open Leadership*, así como coautora del libro aclamado por la crítica, *Groundswell*.

JAMIE TURNER



@ASKJAMIETURNER

- Fundador y Chief Content Officer de 60 Second Marketer.
- Autor de estrategias de marketing para Coca Cola, CNN, Motorola y más.
- Sus metodologías forman parte del editorial de marketing más vendido en EE.UU.
- Invitado regularmente a CNN como experto en medios digitales, ecommerce y redes sociales.

RON TITE



 @RONTITE

- Autor, orador, productor y emprendedor de gran éxito en ventas.
- Siempre ha difuminado las líneas entre el arte y el comercio.
- Ha sido un escritor publicitario galardonado y director creativo de algunas de las marcas más respetadas del mundo, como Air France, Evian, Fidelity, Hershey, Johnson & Johnson, Kraft, Intel, Microsoft, Volvo y muchas otras.

EVA COLLADO



 @EVACOLLADODURAN

- Diplomada en Relaciones Laborales y Máster en Dirección de Recursos Humanos.
- Más de veinte años dedicados a la gestión del capital humano y su desarrollo (formación, selección, comunicación Interna) en diferentes organizaciones nacionales e internacionales.
- Se especializa en procesos de transformación, diseño de estrategia organizativa y acompañamiento en la sensibilización al cambio a través de la innovación y las nuevas tecnologías.

DAVE KERPEN



 @DAVEKERPEN

- Emprendedor en serie, autor más vendido del New York Times y orador principal mundial.
- Fundador y presidente de Likeable Local, una empresa de software de redes sociales que presta servicios a miles de pequeñas empresas.

8/SEPT

HON GUA GMT-6	COL MEX PER GMT-5	REGISTRO	BOL VEN GMT-4	CHI ARG GMT-3
7:45 - 7:50	8:45 - 8:50	OPENING - <i>Pdte. Seminarium Internacional</i>	9:45 - 9:50	10:45 - 10:50
7:50 - 8:45	8:50 - 9:45	EMBAJADORES DE MARCA: SU VOZ ES TU MEJOR GARANTÍA - <i>Eva Collado</i>	9:50 - 10:45	11:50 - 11:45
8:45 - 9:15	9:45 - 10:15	BREAK	10:45 - 11:15	11:45 - 12:15
9:15 - 10:10	10:15 - 11:10	5 SECRETOS PARA CONTAR HISTORIAS QUE INSPIREN A LA ACCIÓN - <i>Andrew Davis</i>	11:15 - 12:10	12:15 - 13:10
10:10 - 11:05	11:10 - 12:05	CREACIÓN DE UNA ESTRATEGIA DE SERVICIOS DE ÚLTIMA GENERACIÓN - <i>Charlene Li</i>	12:10 - 13:05	13:10 - 14:05
11:05 - 11:20	12:05 - 12:20	CIERRE DEL PRIMER DÍA	13:05 - 13:20	14:05 - 14:20

9/SEPT

HON GUA GMT-6	COL MEX GMT-5	REGISTRO	BOL VEN GMT-4	CHI ARG GMT-3
7:15 - 7:35	8:15 - 8:35	PALABRAS DE BIENVENIDA	9:15 - 9:35	10:15 - 10:45
7:45 - 8:30	8:45 - 9:30	ESTRATEGIAS DE MARKETING DISRUPTIVAS PARA APROVECHAR LAS NUEVAS OPORTUNIDADES - <i>Ron Tite</i>	9:45 - 10:30	10:45 - 10:30
8:30 - 9:00	9:30 - 10:00	BREAK	10:30 - 11:00	11:30 - 12:00
9:00 - 9:55	10:00 - 10:55	CÓMO SER UNA MARCA DESEABLE EN UN MUNDO VIRTUAL - <i>Dave Kerpen</i>	11:00 - 11:55	12:00 - 12:55
9:55 - 10:40	10:55 - 11:40	MARKETING UNO A UNO: CÓMO CRECER REDUCIENDO EL FOCO - <i>Jamie Turner</i>	11:55 - 12:40	12:55 - 13:40
10:40 - 10:55	11:40 - 11:55	CIERRE DEL EVENTO	12:40 - 12:55	13:40 - 13:55

Inspiring Your Full Potential

CONGRESOS DE CLASE MUNDIAL

Seminarium Internacional trae este 2021 un evento revolucionario para transformar la visión de los líderes de marketing y experiencia del cliente de las empresas latinoamericanas.

08 Y 09 | SEPTIEMBRE | 2021

VALORES

USD **\$345***

PASE INDIVIDUAL

USD **\$310***

GRUPO MÍNIMO 3 PERSONAS

* PRECIOS INDIVIDUALES MOSTRADOS SIN IVA*

CONSULTA A TU EJECUTIVA/O DE VENTAS POR VALORES EN TU MONEDA LOCAL

Y BENEFICIOS PARA GRUPOS DE MÁS DE 6 PERSONAS

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.



CHILE

[f /seminariumchile](#)

[@seminariumchile](#)

[@seminariumchile](#)

[in /seminarium-latam](#)

ventas@seminarium.com

COLOMBIA

[f /seminariumco](#)

[@seminariumco](#)

[@seminariumco](#)

[in /seminarium-colombia](#)

seminarium@seminarium.com.co

MÉXICO

[f /thenextstepinmanagement](#)

[@thenextstep_mx](#)

[@thenextstepinmanagement](#)

[in /thenextstepinmanagement](#)

ventas@thenextstep.mx

OTROS PAÍSES

[f /seminariumint](#)

[@seminarium_int](#)

[@seminarium_internacional](#)

[in /seminarium-latam](#)

internacional@seminarium.com

Sponsors



Apoyan



Media Partners