

Formalización de la Matrícula

La formalización de la matrícula se podrá realizar:

- » Por teléfono:
91 568 96 67 y por Fax: 91 561 77 68
- » Por correo electrónico: enviando sus datos a la dirección: inscripciones@ie.edu
- » A través de nuestro Boletín de Inscripción on-line, disponible en nuestra web:
http://www.execed.ie.edu/programas_abiertos

La inscripción se realizará por riguroso orden de reserva.

Información General

FECHA Y LUGAR DE REALIZACIÓN

La conferencia se desarrollará el día 10 marzo 2010 en el Instituto de Empresa situada en la calle María de Molina 27, 28006 de Madrid, según el horario que figura en el programa.

DOCUMENTACIÓN

Todos los asistentes recibirán el material didáctico que entreguen los ponentes. Esta documentación será un manual de obligada consulta para resolver cualquier duda o interrogante sobre el tema.

DERECHOS DE INSCRIPCIÓN

El precio total del programa será 1.450 euros, incluyendo las sesiones y su correspondiente documentación. Los Antiguos Alumnos de Programas Master del Instituto de Empresa tendrán un descuento del 10% y los miembros de la Asociación de Antiguos Alumnos del Instituto de Empresa del 30%. **Podrá beneficiarse de una bonificación del 5% de la cuota si realiza la inscripción y hace efectivo el pago 4 semanas antes de iniciar el curso.**

CANCELACIONES

En caso de no poder asistir al programa, una vez formalizada la matrícula, se devolverá el 90% del importe, siempre que se comunique con al menos tres semanas de antelación a la fecha del inicio. La sustitución de la persona inscrita por otra de la misma empresa podrá efectuarse hasta el día anterior del inicio del programa.

CERTIFICADO

Los participantes recibirán un certificado acreditativo de su participación en la Conferencia

ALOJAMIENTO

Con objeto de facilitar el alojamiento a las personas de fuera de Madrid, el Instituto de Empresa mantiene acuerdos de colaboración con diferentes hoteles próximos a la Escuela, donde se ofrecen interesantes descuentos para los asistentes al curso.

DIVISIÓN DE PROYECTOS IN-COMPANY

El Instituto de Empresa a través de su división de Proyectos In-Company, ofrece la posibilidad de desarrollar acciones de formación y consultoría, tanto a nivel nacional como internacional, acordes con las necesidades específicas de su empresa. Pueden ampliar esta información en los teléfonos: 91-745.47.61.

María de Molina, 27 - 28006 Madrid
Tel: 91 568 96 67
Fax: 91 561 77 68
e-mail: marta.muñoz@ie.edu
http://www.execed.ie.edu/programas_abiertos

PARA INSPECCIÓN POSTAL ABRIR AQUÍ.

Conferencia El móvil, una oportunidad para mejorar la cuenta de resultados

www.execed.ie.edu/moviles

 **ie business school**
Executive Education

María de Molina, 27 28006 Madrid

Tel. (34) 91 568 96 67
Fax. (34) 91 561 77 68

<http://www.execed.ie.edu>

 **Conferencia**
Marketing

MADRID
10
Marzo 2010

Conferencia El móvil, una oportunidad para mejorar la cuenta de resultados

www.execed.ie.edu/moviles

 **ie business school**
Executive Education

www.ie.edu





OBJETIVOS

¿Qué oportunidades ofrece el móvil para reforzar las estrategias de las empresas y mejorar sus cuentas de resultados? Son muchas ya las organizaciones que apuestan por este canal para llegar a sus clientes y mejorar sus operaciones.

Esta jornada analiza cómo aportar más valor a la oferta de una empresa gracias a la utilización de este canal, cómo mejorar el posicionamiento estratégico y encontrar nuevas vías de negocio sostenibles gracias a innovación evolutiva y disruptiva y cómo aplicar experiencias previas de esta Industria y de organizaciones que ya las han puesto en práctica, para conseguir mayores ingresos y menores costes.

El panel de expertos no sólo incorpora a representantes de alto nivel de agentes del sector, sino también a figuras significativas de empresas que se han convertido en casos de éxito gracias a la aplicación de estas tecnologías y a ponentes destacadas que nos ayudarán a entender cómo traspasar e implantar estas experiencias en nuestros negocios.

¿QUIÉN DEBE ASISTIR?

Director General

Director Financiero

Director de Marketing

Director de Desarrollo de Negocio

Director Comercial

Director de Operaciones

Director de Sistemas y Tecnología

Director de Innovación

Director de Recursos Humanos y Formación

Director de Comunicación

Director de Publicidad

Director de Marketing Directo y Relacional

Director de Mobile Marketing

Director de Marketing Estratégico

Director de Promociones

Product Manager

Brand Manager

IE Business School, escuela de negocios fundada en 1973, tiene como objetivo formar los mejores líderes en los campos de la creación, la dirección y el asesoramiento de empresas, líderes que contribuyan a la creación de valor colectivo desde iniciativas empresariales competitivas, responsables y comprometidas con el entorno.

En este sentido, IE Business School, a través de sus programas de Executive Education, ofrece soluciones innovadoras a directivos de empresas de todo el mundo.

Nuestro enfoque desarrolla la visión, habilidades y capacidades de gestión necesarias para afrontar con éxito los retos a los que se enfrentan las organizaciones actuales.

El modelo de formación de nuestra Escuela impulsa el desarrollo profesional, personal e intelectual dentro de un marco global que refuerza la perspectiva internacional de los participantes. Los programas que desarrollamos, abiertos y/o a medida de las empresas, tienen como objetivo proporcionar la mejor experiencia de aprendizaje que se traduce en un impacto directo en la gestión empresarial.

Le invitamos a formar parte de la comunidad de directivos de IE Business School y participar de una experiencia que le posicionará en un entorno de relaciones de máximo nivel, tanto en el ámbito profesional como personal.

Programa

El móvil, una oportunidad para mejorar la cuenta de resultados

Miércoles, 10 de Marzo

08,45 **Acreditación de los asistentes y entrega de documentación**

Moderadores de la jornada
D. Ricardo Pérez
Profesor IE Business School

D. Marcos Eguillor
Fundador MobileMonday Madrid
Profesor Asociado IE Business School

09,30 **Conferencia de Apertura: El móvil; palanca para la mejora de la cuenta de resultados.**

- Cómo la evolución de la telefonía móvil y su adopción por parte del mercado ha transformado la sociedad de consumo y las operaciones empresariales
- El móvil y su entorno como última oportunidad para subirse al carro digital
- Nuevas oportunidades, retos y tendencias

D. Marcos Eguillor, Fundador MobileMonday Madrid.
Profesor Asociado IE Business School

09,30 **Conferencia. Vender más. El móvil ya es un Fast Moving Consumer Good; catalizador para un mayor consumo.**

- Caracterización de los clientes y su consumo a través del móvil
- El papel del canal móvil para la venta y provisión de productos y servicios
- El móvil como trigger para el consumo impulsivo y un canal de comunicación permanente con el cliente; marketing móvil
- Venta de productos nuevos o una nueva manera de vender los productos que ya existían. Caso de éxito

Moderador
D. Ricardo Pérez, Profesor IE Business School

Ponentes
D. Ruben Herskovits, Vicepresidente, Client Services, Telecom Group. Nielsen
D. Bernard Seco, CEO. Ohlala! Mobile
D. José María Moreno de Barreda, CEO, Managing Partner. Greenwich Consulting España
D. Iván Rodríguez Urgel, Manager Imagen y Nuevos Canales. Caja Madrid

11,30 **Café**

12,00 **Conferencia. Vender a más. Aumentar el tamaño del mercado a través del móvil.**

- ¿Qué elementos nos ofrece el móvil para aumentar el mercado? ¿A quién y cómo llegamos ahora que antes no podíamos?
- Cómo aplicar tecnologías y experiencias del sector de la telefonía móvil en cualquier otra industria, para llegar más lejos. Caso de éxito
- El papel de las redes sociales y el móvil para crear mercado y caracterizarlo mejor
- Cómo “movilizar” al cliente

Moderador
D. Ignacio Arrola, Director Comercial Marketing y Nuevos Medios. Gol TV / Mediapro

Ponentes
D. Sean Kane, Vicepresidente de Desarrollo Móvil. Tuenti
D. Sixto Arias, Managing Director Mobile Marketing. Mobext / Havas Digital
D. Pedro Duarte, Mobile Marketing Manager. Real Madrid
D. Eduardo Fernández, Managing Director, Corporate Business Unit. RIM

14,00 **Comida**

16,00 **Conferencia. Vender por más. Incrementar el valor de nuestra oferta, fidelizar e innovar a través del móvil.**

- El efecto del móvil en la oferta y el pricing
- Fidelización a través del móvil e incremento del valor de nuestra oferta. Caso de éxito
- El papel del móvil y la innovación en las ventas. Captura, retención y fidelización de clientes por productos. Caso de éxito
- La innovación tecnológica, de servicio y de negocio de manos del operador

Moderador
D. Marcos Eguillor, Fundador MobileMonday Madrid,
Profesor Asociado IE Business School

Ponentes
D. Javier Barrio, Marketing Manager. El Corte Inglés
Dña. Onintze Gutiérrez, Directora Móviles. Unidad Editorial
D. Félix Krohn, Director General para España. Simon-Kucher & Partners
D. Juan Cambeiro, Innovation Analyst. Telefónica España

17,30 **Conferencia. Reducir costes. Como mejorar la eficacia y eficiencia de las operaciones gracias al móvil.**

- Qué se puede esperar de las aplicaciones en el móvil para empresas en el futuro? Cómo se relacionan las necesidades de las empresas, la nube y el móvil?
- Movilización de las herramientas de Business Intelligence; el ERP en el móvil. Factores críticos. Caso de éxito
- ¿El marketing móvil sirve para reducir costes y mejorar la tasa de retorno? ¿Entonces, dónde está el truco? Caso de éxito
- Formación para ventas a través del móvil. Cómo abaratar los costes de formación de las empresas. Caso de éxito

Moderador
D. Ricardo Pérez, Profesor IE Business School

Ponentes
D. Alfonso Gutiérrez, CEO. Velneo
D. José Antonio Martínez, Director de División Media y Tecnología. Google
D. Roberto Ruju, Director, Business Development. Admob
D. Francesc Fábregas, Director General. GEC

19,00 **Conclusiones y finalización de la conferencia**
D. Ricardo Pérez, Profesor IE Business School



Ponentes

D. Ricardo Pérez,
Profesor IE Business School

D. Marcos Eguillor,
Profesor Asociado IE Business School

D. Ruben Herskovits,
Vicepresidente, Client Services, Telecom Group. Nielsen

D. Bernard Seco,
CEO. Ohlala! Mobile

D. José María Moreno de Barreda,
CEO, Managing Partner. Greenwich Consulting España

D. Iván Rodríguez Urgel,
Manager Imagen y Nuevos Canales. Caja Madrid

D. Ignacio Arrola,
Director Comercial Marketing y Nuevos Medios.
Gol TV / M diapro

D. Sean Kane,
Vicepresidente de Desarrollo Móvil. Tuenti

D. Sixto Arias,
Managing Director Mobile Marketing. Mobext / Havas Digital

D. Pedro Duarte,
Mobile Marketing Manager. Real Madrid

D. Eduardo Fernández,
Managing Director, Corporate Business Unit. RIM

D. Javier Barrio,
Marketing Manager. El Corte Inglés

Dña. Onintze Gutiérrez,
Directora Móviles. Unidad Editorial

D. Félix Krohn,
Director General para España. Simon-Kucher & Partners

D. Juan Cambeiro,
Innovation Analyst. Telefónica España

D. Alfonso Gutiérrez,
CEO, Velneo

D. José Antonio Martínez,
Director de División Media y Tecnología. Google

D. Roberto Ruju,
Director, Business Development. Admob

D. Francesc Fábregas,
Director General. GEC