

JORNADA ABIERTA

“Marketing experiencial: la diferencia para dialogar hoy con los clientes”

Jueves 16 de Diciembre de 2010

Presentación

“Dialogar” se ha convertido en la palabra clave para identificar el nuevo modelo de relación que debemos establecer con los clientes. ¿Pero cómo se inicia ese diálogo cuando nos encontramos ante un nuevo entorno que ha modificado las pautas de los consumidores?. La respuesta se basa, en una mejor gestión del marketing experiencial que marca la diferencia para que el cliente nos quiera escuchar.

Objetivos:

- Conocer a los nuevos consumidores: un nuevo modelo de relación.
- Obtener una visión integral de las nuevas estrategias de marketing y el valor de las experiencias en la gestión con nuestros clientes

Programa:

1. Un nuevo entorno, un nuevo consumidor.
2. No abandonar al consumidor. La nueva responsabilidad.
3. El boca a oreja se reinventa para llegar al cliente.
4. Puntos claves de gestión en la planificación del marketing.
 - 1- Volver al cliente.
 - 2- El valor de la experiencia.
 - 3- La creatividad para hablar con el nuevo consumidor.
 - 4- Comunicación efectiva.
5. Nuevos modelos de inversión en marketing: austeridad presupuestaria y efectividad comercial.

Dirigido a

Empresarios, gerentes, directivos de PYMEs y futuros empresarios.

Ponente:

María Pocoví Ubeda

ESIC Business & Marketing School

Día, Hora y Lugar

Jueves 16 de Diciembre de 16:30 a 20:00 h.

Salón de Actos CEEI Valencia