

"La originalidad consiste en el retorno al origen" Antoni Gaudí

LA IMPORTANCIA DE ESTAR CERCA DEL CONSUMIDOR

PO-
NEN-
TES



Oriol Amat

- Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad de la Universidad Pompeu Fabra de Barcelona y Decano de la UPF Barcelona School of Management. Vicedecano del Colegio de Economistas de Cataluña, Vicepresidente de ACCID, y articulista en diferentes medios de comunicación y revistas especializadas en contabilidad y finanzas.

Experto en el análisis de balances, nos hará una fotografía exacta de la situación financiera de las empresas de distribución de materiales de construcción españolas partiendo de los datos publicados por la revista L'informatiu.



Rafael Tena

- Economista y MBA por el IESE Business School, ha sido Director General de la Región Centro de Leroy Merlin. Actualmente es Partner de Ineo Corporate y miembro del consejo de Administración de varias empresas de retail y distribución. Es Profesor del Master de Finanzas Internacional de ESADE.

Las marcas de retail han tenido que adaptarse a la omnicanalidad a gran velocidad: pero no podemos olvidar que el propósito de la estrategia omnicanal es vender más. En esta sesión, ofreceremos las pautas y las reglas para implantar con éxito una estrategia omnicanal sin olvidar que nuestros objetivos prioritarios son el crecimiento sostenible de las ventas y la rentabilidad.



Sebastián Molinero

- Director de ANDIMAC.

En la intervención se mostrará cómo la evolución de la demanda y sus circunstancias dibujan un horizonte con grandes oportunidades para los próximos años en el entorno de la reforma y la rehabilitación. Pero estas oportunidades no vienen solas, sino acompañadas de retos y crecientes amenazas a las que se deberá hacer frente. Cobra más fuerza que nunca la amenaza de Tácito: "podemos luchar por separado si queremos ser derrotados de forma conjunta".



María Callis

- María Callis es Doctora en Humanidades y Máster en Dirección y Administración de empresas; está especializada en Business Retail & Design Strategy desde 1996 a nivel nacional e internacional.



Fran Arteaga

- Fran Arteaga, licenciado en Ingeniería T. Industrial, ocupó cargos directivos en empresas como DECATHLON, TRIBUNE, el Grupo ID, y SWAROVSKI como responsable del negocio para franquicias y multimarca.

"KPI'S o no KPI'S, esta es la cuestión.

En un entorno hipercompetitivo e inestable, hay que centrar la gestión en cinco elementos clave del retail: la propuesta de valor, la estrategia, el diseño, las personas y la gestión por medio de los KPI (Key Performance Indicators, o indicadores clave del desempeño). Los KPI's nos permitirán tomar decisiones no sólo considerando los números, sino poniendo al cliente en el punto de mira.



Fernando Salinero

- Licenciado en Derecho por la Universidad de Salamanca, toda su labor profesional se ha desarrollado en el mundo de la empresa. Consultor Estratégico especializado en la construcción y el desarrollo de proyectos, así como en la comunicación y mejora comercial de los mismos.

Disfruta vendiendo con el Neuromarketing de Fernando Salinero.

La venta es un juego. Si no sabes jugar se convertirá en una actividad psicológicamente muy exigente. ¿A quién no le gusta captar la atención de sus oyentes y provocar interés con lo que dice? No volverás a ver la comunicación ni la venta de la misma forma.

PROGRAMA

09:00 h BIENVENIDA ASISTENTES Y ACREDITACIONES

09:30 h 1ª PONENCIA: **ORIO AMAT**

Claves de la situación financiera de las empresas de distribución de materiales de construcción.

10:15 h 2ª PONENCIA: **RAFAEL TENA**

Ejecución de una estrategia de retail omnicanal: 10 reglas para vender más.

11:15 h PAUSA CAFE

11:45 h 3ª PONENCIA: **SEBASTIÁN MOLINERO**

Comienza la Era de la Reforma: la batalla 3.0 por el mercado profesional y particular.

12:30 h 4ª PONENCIA: **MARIA CALLIS & FRAN ARTEAGA**

Medir estrategia y diseño para mejorar. KPI'S o no KPI'S, esta es la cuestión.

13:15 h 5ª PONENCIA: **FERNANDO SALINERO**

La venta es un juego. Si no sabes jugar se convertirá en una actividad psicológicamente muy exigente.

14:00 h ALMUERZO Y CLAUSURA

INSCRIPCIONES

LOCALIZACIÓN

PATROCINADORES

