



TU CLIENTE: ANÁLISIS, LOCALIZACIÓN Y FIDELIZACIÓN

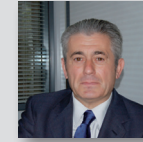
Este es precisamente el reto de la distribución tradicional, analizar, localizar y fidelizar al cliente potencial. Para ello tenemos que conocer muy bien a nuestra gran amenaza: las grandes superficies, para poder trazar una estrategia claramente diferenciada.

Nos proponemos en esta **3ª Jornada** analizar las estrategias a seguir en el marco de la situación económica de nuestro sector a corto y medio plazo.



08:45 h.
Acreditaciones y café de bienvenida.

09:15 h. Inauguración
Valentí Pich, Presidente del Consejo General de Colegios de Economistas de España.



“Reflexiones sobre el marco económico y empresarial”.

09:45 h.
Sebastián Molinero, Director de Andimac.



Expondrá los proyectos y estudios que está realizando ANDIMAC, la Asociación Nacional de Distribuidores de Cerámica y Materiales de Construcción, para conocer mejor nuestro mercado potencial y poder luchar con las máximas garantías con las grandes superficies.

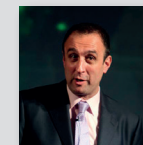
10:30 h.
Marc Arroyo, BDM Retail / Mayorista en Xerpa Consultors.



Hablará de las estrategias de reconversión de las grandes superficies y de las palancas de éxito de la distribución tradicional. Aunque las grandes superficies van a seguir ganando terreno, hay un gran futuro para la distribución tradicional; pero es un futuro muy diferente al pasado y basado en la fidelización al cliente.

11:15 h.
Pausa / Café.

12:00 h.
Francesc «Xesco» Espar, Coaching Systems.



No sólo es conocido como uno de los jugadores y entrenadores deportivos más exitosos de Europa, ocupó el cargo de entrenador del FC Barcelona de la sección de balonmano ganando una copa de Europa, sino como uno de los conferenciantes más impactantes, entretenidos y profundos, así como uno de los entrenadores personales de mayor impacto en el terreno de Coaching.

“Cuando te enfrentas a alguien en principio mejor que tu y sabes que va a tener un rendimiento excelente tienes que romper una cosa: tienes que romper el límite superior de tu rendimiento a través de tu crecimiento”. Nos indicará el camino para romper nuestro límite superior.

13:00 h.
Gonzalo Bernardos, Director del Master de Asesoría y Consultoría Inmobiliaria de la Universidad de Barcelona.



En el marco de su ponencia desarrollada en la 2ª Jornada L'informatiu celebrada el año pasado, nos dibujó un escenario optimista de cara al futuro en cuanto al mercado de la obra nueva y también de la reforma y la rehabilitación. Ha pasado un año... ¿podemos seguir igual de optimistas? ¿o por el contrario se ha perdido un poco “el empuje” del año pasado? Sin duda nos aclarará que nos depara nuestro sector en los próximos años.

14:00 h.
Clausura 3ª Jornada L'informatiu.