

14º FORO EXCELENCIA COMERCIAL

NeoVendedores

IA + ID + IH = ¡SUPER VENTAS!

Las nuevas Tecnologías como la IA, la Inteligencia Digital, como la de los CRM, en manos de la Inteligencia Humana de los mejores vendedores, consiguen Super Ventas ¿Quieres saber como están evolucionando los perfiles comerciales hacia NeoVendedores, de la mano de sus protagonistas?



9:00 – 9:30 Registro de asistentes y Café Networking



9:30 – 9:45 Bienvenida y Apertura del Foro

Dr. Fidel Rodríguez Batalla - Director General FUAM

Dr. Jose Luis Méndez – Vicedecano Facultad de CC.EE. y EE



9:45 –10:00 NeoVendedores

Rafael Machín – Director Escuela Universitaria de Ventas

Laureano Turienzo – Presidente AER



10:00 – 10:30 NeoVendedores y NeoManagers Retail

Jorge Bernal, Director de Ventas Retail Orange



10:30 – 11:00 NeoVendedores B2B2C

Merce Serra, Directora general y Consejera



11: 00 – 11:30 Coffe Break Networking



11:30 – 12:00 **NeoVendedores Horeca**
Jose María Lazado Director Modelos Red Distribución



12:00 – 12:20 **NeoVendedores Farma**
Mariano Diez Gerente de Formación Iberia Grünenthal Farma



12:20 – 12:40 **NeoVendedores B2B**
Andreu Gutiérrez, Country Sales Director Rhenus Logistics



12:40 – 13:00 **NeoVendedores B2B KAM**
Álvaro Pérez, Director Cuentas Clave SGS



13:00 – 13:30 **PREMIOS mejor TFM Master Universitario en Dirección de Marketing**
Dra. Sara Campo Martínez Directora del Master
Joaquín Muñoz Director de Red Comercial y Excelencia Operativa SGS



1er Premio Blanca Mateos
Actitudes de los consumidores hacia la moda sostenible:
Revisión sistemática de la literatura y agenda de investigación

2do Vanessa Martínez
Experiencia del cliente en el entorno del servicio de atención al cliente a través del Chat

13:30 CLAUSURA del ACTO
Dr. Jose Luis Méndez – Rafael Machín - Directores Aulas de Excelencia Comercial

