

VIII Foro de Innovación Comercial

La hora de la verdad



Madrid, viernes 10 de junio 2016.

Hotel Meliá Barajas. Av. de Logroño, 305.



OMNIMAT

Patrocina



LA HORA DE LA VERDAD

Querido amigo, amiga;

La hora de la verdad es el momento en el que tomamos la decisión de asumir con confianza un reto, la decisión de explorar formas de mejora que hasta ahora nos parecían imposibles. Lo que vamos a presentar en esta especial ocasión es algo nuevo en nuestro país, pero veremos que es posible llevarlo a cabo y que en otros países representan casos evidentes de éxito.

El progreso consiste en luchar por alcanzar lo que habitualmente nos resulta, como poco, muy difícil de conseguir. Emprender, perder y aprender para ganar, así funciona el progreso.

En los últimos años todos hemos perdido mucho. Pero también hemos aprendido, quizá más que en toda nuestra carrera profesional. Por eso ahora estamos en disposición de ofrecer lo mejor de nosotros mismos y, trabajando bajo un objetivo común, ganar el espacio y reconocimiento social que nuestra actividad merece. Este reconocimiento es el cimiento sobre que podremos construir cada uno nuestro futuro empresarial.

El valor empresarial es la consecuencia de una actividad que reporta un valor social reconocido. Y la misión de nuestras empresas, del canal profesional de materiales de construcción, está claro: ayudar a las personas y comunidades a disfrutar del mayor bienestar y calidad de vida en sus viviendas y edificios.

Nuestro posicionamiento debe ser precisamente este y es el espacio que otros operadores quieren conquistar. Y sólo hay una forma de defenderlo: hacerlo visible, darle forma y sentido compartido y transmitir al mercado nuestro valor diferencial.

El VIII Foro de Innovación Comercial trata precisamente de esto, de cómo hemos tomado la decisión de diseñar un sistema de valor y competencia para nuestras empresas. El mundo se ha transformado, nuestro mercado nada tiene que ver con el que crecimos como empresas. Y no sólo porque la precipitada caída de la obra nueva haya provocado que la reforma sea el principal foco de actividad. Esto apenas sería relevante si no fuera porque la verdadera transformación viene provocada por la naturaleza del cliente y nuestro entorno social y tecnológico.

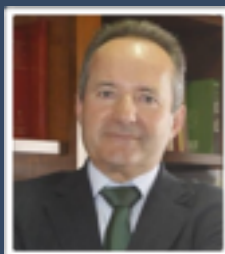
Por primera vez en la historia de nuestro país asistimos a una transformación generacional que podríamos llamar disruptiva. En los últimos 10 años el perfil de la demanda final y profesional ha cambiado fruto de profundas transformaciones sociales, culturales y tecnológicas, que analizaremos en esta jornada.

Además, en el VIII Foro de Innovación Comercial vamos a presentar dos proyectos corporativos que ya están empezando a rodar y que sólo con tu respaldo serán realidad. Te invitamos a conocerlos porque están pensados para ayudar a tu empresa a mejorar su posición y rol en el mercado.

PROGRAMA

Madrid, 10 de junio 2016

Hotel Meliá Barajas. Av. de Logroño, 305. Madrid



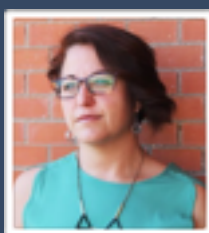
11:00-11:20 h.: Antonio Ballester. *La hora de la verdad. Vamos en serio.* La distribución española cada vez más integrada en las corrientes de europeas de modernización del sector.



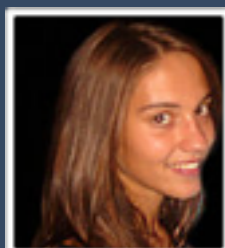
11:20-12:00 h.: Lorenzo Marazuela. Mercado de materiales para vivienda 2016-2017: Reforma, Rehabilitación y Obra Nueva.



12:00-12:30 h.: Sebastian Molinero. Competencia Competitiva: Cuida Tu Casa, la marca de colectiva para impulsar el valor añadido en el servicio comercial y el valor social de nuestra actividad.



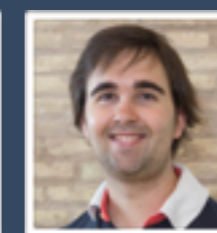
12:30-12:50 h.: Pepa Casado. Modelo de comunicación de Cuidatucasa: comunicación social y aplicación en los puntos de venta.



12:50-13:10 h.: Sandra Barañano. La base técnica del técnico asesor en reforma y rehabilitación: hacia un perfil comercial técnico para ayudar al profesional y particular en sus proyectos.



13:10-14:00 h.: Sergio Hornillos. De Vendedor a Asesor Técnico, la dinámica comercial orientada a incrementar las ventas del prestigio en el mercado.



15:00-16:00 h.: David Gobert, Alvaro Verdoy. La revolución digital y el modelo de adaptación competitiva para el comercio de materiales de construcción: OMNIMAT



16:00-16:45 h.: Gonzalo Bernardos. Las oportunidades para la venta de materiales de construcción. Los retos del comercio profesional.

Inscripciones

General: 160€

Cliente VIP Grupo Puma: 50€

La inscripción incluye comida y networking.

Reservas habitaciones:

Puede reservar habitación siguiendo una de estas dos opciones:

1.- Remitiendo un correo a fferrera@marfatravel.com señalando su Nombre y Apellido , noches que quiere , tipo de habitación y telf. De contacto.

REFERENCIA: SOLICITUD HABITACION REUNION ANDIMAC

2. O bien directamente por teléfono al 91 715 1181

REFERENCIA: SOLICITUD HABITACION REUNION ANDIMAC

Tipo Habitación	Tarifa Web Por Hab / Noche	Precio Andimac
Habitación Meliá - Doble Uso Individual	106,37 €	88,00 €
Habitación Meliá – Doble o Twin	117,28 €	99,00 €
Desayuno Buffet por persona	Incluido	INCLUIDO



Patrocinador

andimac



Madrid, 10 de junio 2016

**Hotel Meliá Barajas. Av. de
Logroño, 305. Madrid**