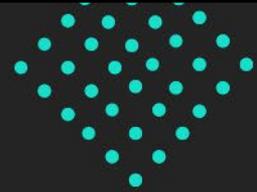


CONGRESO INTERNACIONAL
DE MARKETING

MIKT
2018



ORGANIZAN

Cámara de
Comercio
de Guatemala



UNIVERSIDAD
DEL ISTMO
SABER PARA SERVIR

En alianza con

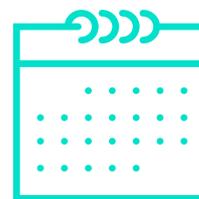


AMERICAN MARKETING
ASSOCIATION





ACERCA DEL **EVENTO**



Viernes
24 DE AGOSTO



8:30 A 15:30
horas



Centro de convenciones del
CAMINO REAL



Conferencia 1

CÓMO DESARROLLAR MODELOS DE NEGOCIO INNOVADORES A PARTIR DEL BUSINESS INTELLIGENCE



Los negocios deben estar centrados en el ser humano, esto indica que el business intelligence debe estar alimentado por el mismo, y así poder ir ajustando y cambiando los modelos de negocio de acuerdo a la data que los usuarios generan en su comportamiento de consumo.



ADRIÁN MAGENDZO

Especialista Senior – División de Competitividad, Tecnología e Innovación del Banco Interamericano del Desarrollo BID.





Conferencia 2



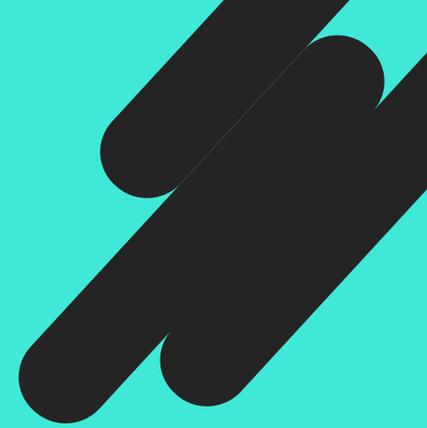
CÓMO CONVERTIR UNA **MALA EXPERIENCIA** COMO CONSUMIDOR EN UN **EMPRENDIMIENTO**

Detrás de toda mala experiencia como usuario, puede haber una oportunidad de emprendimiento, siempre y cuando se esté alerta para detectarlo.



Luis Bermúdez

Director Estratégico, Trecho Innovación; empresa dedicada a la generación de innovación aplicada a contextos empresariales, sociales y comerciales.





HUMANO 4.0



Humano 4.0 está centrado en los avances tecnológicos a una escala nunca antes conocida, que juega un papel clave en el ámbito de la Gestión y el Desarrollo del Capital Humano. Tenemos que ser conscientes y no caer en el error de creer que esta transformación se va a poder afrontar exclusivamente desde la inversión económica: es algo mucho más profundo, en donde se ven implicados una nueva manera de pensar y hacer (mentalidad) y una forma distinta de consumir, esto se debe a que la sociedad cada vez está más informada y los viejos modelos de captar su atención hoy han cambiado.



PANEL DE EXPERTOS

Adrián Magendzo

Especialista Senior – División de Competitividad, Tecnología e Innovación del Banco Interamericano del Desarrollo BID.

Luis Bermúdez

Director Estratégico, Trecho Innovación

Javier Vargas

Vicepresidente de Right Management, Manpower

¿ESTAR ON

○ ESTAR OFF?



Vivimos en un cambio de era sin precedentes que está transformando nuestro entorno y con ello todas las empresas y marcas. En este nuevo escenario los productos ya no pueden limitarse a cumplir sólo con su rol de diferenciación y de creación de valor, sino que, además, tienen que interactuar con el público, conectar con él y colaborar en la construcción de una sociedad más justa.



BRYAN WESSEL

Vicepresidente de Marketing Digital en Sony Pictures



AGENDA

7:15 - 8:15	Registro
8:15 - 8:30	Acto de inauguración
8:30 - 9:30	Conferencia 1 / Aumentando ventas a partir del Business Intelligence - Adrián Magendzo
9:30 - 9:45	Espacio para preguntas
9:45 - 10:15	Networking Coffee break
10:15 - 10:45	Caso 1 - Aplicación Empresarial de Business Intelligence
10:45 - 11:15	Caso 2 - Aplicación Empresarial de Business Intelligence
11:15 - 12:15	Conferencia 2 / Cómo convertir una mala experiencia como consumidor en un emprendimiento - Luis Bermúdez
12:15 - 12:35	Caso de Emprendimiento 1
12:35 - 12:55	Caso de Emprendimiento 2
12:55 - 14:00	Networking Lunch
14:00 - 14:30	Panel de expertos - Humano 4.0 (Adrián Magendzo - Luis Bermúdez - AMA)
14:30 - 15:30	Conferencia 3 / ¿Estar ON o estar OFF? - Bryan Wessel, Vicepresidente de Marketing Digital de SONY Pictures
15:30 - 15:45	Preguntas
15:45	Cierre

PRECIOS



SOCIOS CCG

Q.400.00



NO SOCIOS

Q.600.00

