

IBM BusinessConnect 2016

Una nueva era tecnológica. Una nueva era empresarial. Una nueva forma de inteligencia.

11 de noviembre de 2016

Palacio Municipal de Congresos de Madrid

Avda. Capital de España, 7 (Campo de las Naciones)

INSCRÍBASE AQUÍ

El modelo de relación con los clientes ha cambiado radicalmente en la nueva era digital. Los consumidores están cada vez más informados y exigen experiencias diferenciales y personalizadas. Esto requiere un mejor conocimiento de los clientes así como entenderles en contexto para conseguir sorprenderles y diferenciarse de la competencia.

Las capacidades cognitivas pueden ayudar a las empresas a redefinir los modelos de relación, venta y servicio para dar respuesta a las nuevas exigencias de la economía digital permitiendo obtener una visión en tiempo real del comportamiento de los consumidores y de los factores del mercado que influyen en los negocios.

Agenda

- 08:30 Entrega de acreditaciones.
- 09:30 Apertura.
Marta Martínez. Presidenta de IBM para España, Portugal, Grecia e Israel.
- 09:50 Transformación Digital y Experiencia de Cliente.
Gonzalo Gortázar, CEO de CaixaBank.
- 10:10 La Era Cognitiva.
Jay Bellissimo. General Manager de IBM Cognitive Solutions.
- 10:40 Designing for Reinvention.
Matthew Candy. Vice President & European Leader, IBM iX
- 10:55 Cierre.
Marta Martínez. Presidenta de IBM para España, Portugal, Grecia e Israel.
- 11:00 Café y visita al salón de soluciones.
- 12:00 CUSTOMER EXPERIENCE SUMMIT
- 14:00 Cóctel y visita al salón de soluciones.

Customer Experience Summit:

La experiencia del cliente en la era cognitiva

Dirigido a Directores de Marketing, Ventas y Customer Experience.

- 12:00 Bienvenida e introducción.
Carmen García. Directora Cognitive Engagement. IBM España, Grecia, Portugal e Israel.
- 12:10 La era del Marketing Cognitivo.
Juan Carlos Alcaide. Profesor de ESIC y Fundador de la asociación DEC.
Enrique García. Director Soluciones Front y Data Science. Carrefour.
Luis Martín. CEO, Barrabes.biz.
- 12:45 Fidelización y captación de clientes en la era digital.
Angel Castán. Digital Strategist & Consulting Director, IBM Global Business Services.
- 13:10 Nuevos modelos de relación con los clientes.
José Miguel Rico. Partner y Líder de Interactive Experience, IBM Global Business Services.
Jesús Terreros, Director de la Oficina de Transformación. Unidad Editorial.
- 13:50 Cierre de la sesión.
Marta Fernández. Directora de Marketing y Comunicación, IBM.

Únase a la conversación en nuestros canales sociales:



#IBMBCES

■ Reserve ahora la fecha e inscríbese **aquí**.