

DMA•09

EL PROGRAMA DE DMA09 EN ESPAÑOL DE UN VISTAZO

De	Hasta	Actividad
19.00	21.00	SABADO 17 de octubre Fiesta de Inauguración de la DMA09*.
13.30	15.30	DOMINGO 18 de octubre Clase Magistral 1: Ponencia de inauguración: El consumidor hiperinteligente. Dieta cognitiva en la era de los nativos digitales. Alejandro Piscitelli, educador de gran prestigio en Argentina y profesor ICEMD recomendado por ALMADI.
15.30	17.00	Fiesta de apertura de la Muestra Comercial de DMA09
08.30	10.25	LUNES 19 de octubre Apertura de DMA09 y Keynote speaker *
10.30	12.00	Clase Magistral 2: Best Practice en Global Communications Strategies: Del Marketing Vertical al Marketing Horizontal. Angel Riesgo, Presidente Ejecutivo DDB (España) y Profesor de ICEMD.
12.00	13.00	Lunch en el Salón de Exhibiciones de la DMA
13.00	14.30	Clase Magistral 3: Best Practice en Publicidad 2.0: El Toolbox que contiene todo lo que necesitas para que tu publicidad en las redes sociales funcione. Javier González Recuenco, CEO de AbyPersonalize (España) y profesor de ICEMD.
14.30	16.00	Clase Magistral 4: Best Practice en Estrategias Integradas de Contactos con Clientes en Tiempo Real: Experiencia 2.0. Nuevas formas de incrementar el valor del cliente, conseguir su satisfacción y convertirlo en prescriptor. Juan Carlos Fouz, Consejero Delegado Grupo IZO SYSTEMS y profesor de ICEMD.
16.00	17.00	Recepción Exhibit Hall, cóctel
18.00	19.30	International Council Reception, cóctel (hay que pagar para asistir) *
10.00	11.15	MARTES 20 de octubre Keynote speaker*
11.20	12.20	Clase Tutorial: Marketing Relacional: Compramos un CRM y... ¿ahora qué? Pablo Fernández, Presidente de RAPP (Uruguay) y profesor recomendado por ALMADI.
12.30	13.45	Hall of Fame luncheon *
14.00	15.30	Clase Magistral 5: Best Practice en la Integración de Canales: Choque de culturas en Officenet Staples: cómo capitalizar el know-how de EEUU sin perder la esencia latina de un exitoso negocio multicanal. Leo Piccioli, CEO de Officenet Staples (Argentina) y profesor ICEMD recomendado por ALMADI.
15.30	17.00	Clase Magistral 6: Ponencia de Clausura: Más allá de la relación con el cliente. Modelos emergentes en el Marketing Relacional, Directo & Interactivo. Joost van Nispen, Presidente y Fundador de ICEMD (España). Co-fundador de INCIPY, digital innovation management (España). Profesor de ESIC Business & Marketing School (España, Brasil). Miembro de la Comisión Pan-Europea de Formación y Acreditación en Marketing Directo & Interactivo (Bruselas).
17.00	17.15	Ceremonia de graduación. Entrega de certificados.
18.30	-	ECHO Awards (hay que pagar para asistir) *
11.15	12.15	MIÉRCOLES 21 de octubre Keynote speaker*

DMA•09

CONFERENCIA Y EXHIBICIÓN

Del 18 al 21 de Octubre 2009

San Diego Convention Center

San Diego, California



PROGRAMA SUPERIOR

"DMA – ICEMD – ALMADI en Español" Edición 2009

Con una selección de las mejores MasterClasses ICEMD del año académico 20082009 y, como primicia este año, complementado por dos clases magistrales y un tutorial de profesores latinoamericanos recomendados por ALMADI.

Ya en su cuarta edición, con material totalmente nuevo cada año, el programa DMA en Español presenta a los hispanoparlantes la posibilidad de disfrutar plenamente del mayor evento mundial en marketing directo e interactivo.

El contenido está a la par de las sesiones avanzadas dictadas por expertos de habla inglesa, pero en este caso el idioma será español y el punto de vista será el de siete profesionales premiados internacionalmente, provenientes de América Latina y España. DMA09 en Español ofrece un nuevo enfoque: el track profesional de ALMADI pasa a formar parte integral del Programa de Certificado Superior, de manera que logra una fusión sin fisuras entre el rigor conceptual y los casos reales más apasionantes de todo el mundo de habla hispana.

El consumidor hiperinteligente, los nativos digitales, la convergencia de las disciplinas de comunicación, la integración de las comunicaciones, la publicidad en redes sociales, el marketing experiencial 2.0 y el choque de culturas al globalizar un negocio multicanal son algunos de los temas atrayentes que se verán en los 3 días de conferencias. El Programa finalizará con una clase magistral que proyectará a dónde nos llevará todo esto: **más allá del marketing relacional.**

Este curso superior intensivo de 10 horas de duración terminará con una breve ceremonia de graduación en la cual los participantes recibirán su **Certificado Superior en Marketing Directo & Interactivo 2009** (Industry Certificate in Direct & Interactive Marketing 2009) otorgado conjuntamente por DMA, ICEMD y ALMADI.

NOTA IMPORTANTE:

Todo el Programa Superior se dictará en español y desde el punto de vista de los expertos de España y las Américas. La agenda ha sido cuidadosamente programada para permitir la participación de los asistentes en las sesiones Keynote* de DMA09 y las actividades en el hall de la gran Muestra Comercial.

Por otra parte, los inscriptos en DMA09 en Español tendrán la opción en todo momento de elegir asistir a cualquiera de las sesiones en inglés, a su discreción. Más información sobre el programa en inglés está disponible en <http://www.dma09.org/attendees/index.php>.



Joost van Nispen, Presidente y Fundador de ICEMD (España). Co-fundador de INCIPY, digital innovation management (España). Profesor de ESIC Business & Marketing School (España, Brasil). Miembro de la Comisión Pan-Europea de Formación y Acreditación en Marketing Directo & Interactivo (Bruselas). Miembro de la Junta Directiva de FECEMD; Vocal de la Comisión de Formación y Acreditación Pan-Europea de FEDMA. Licenciado de Dartmouth College; estudios graduados en Harvard; Master of Science del MIT. Empezó su carrera en 1977 en Time-Life (Europa). Durante 13 años en Ogilvy & Mather, ocupó puestos de alta dirección en Sudáfrica, Alemania, España y Reino Unido. Co-autor de varios libros y frecuente ponente en conferencias en todo el mundo.

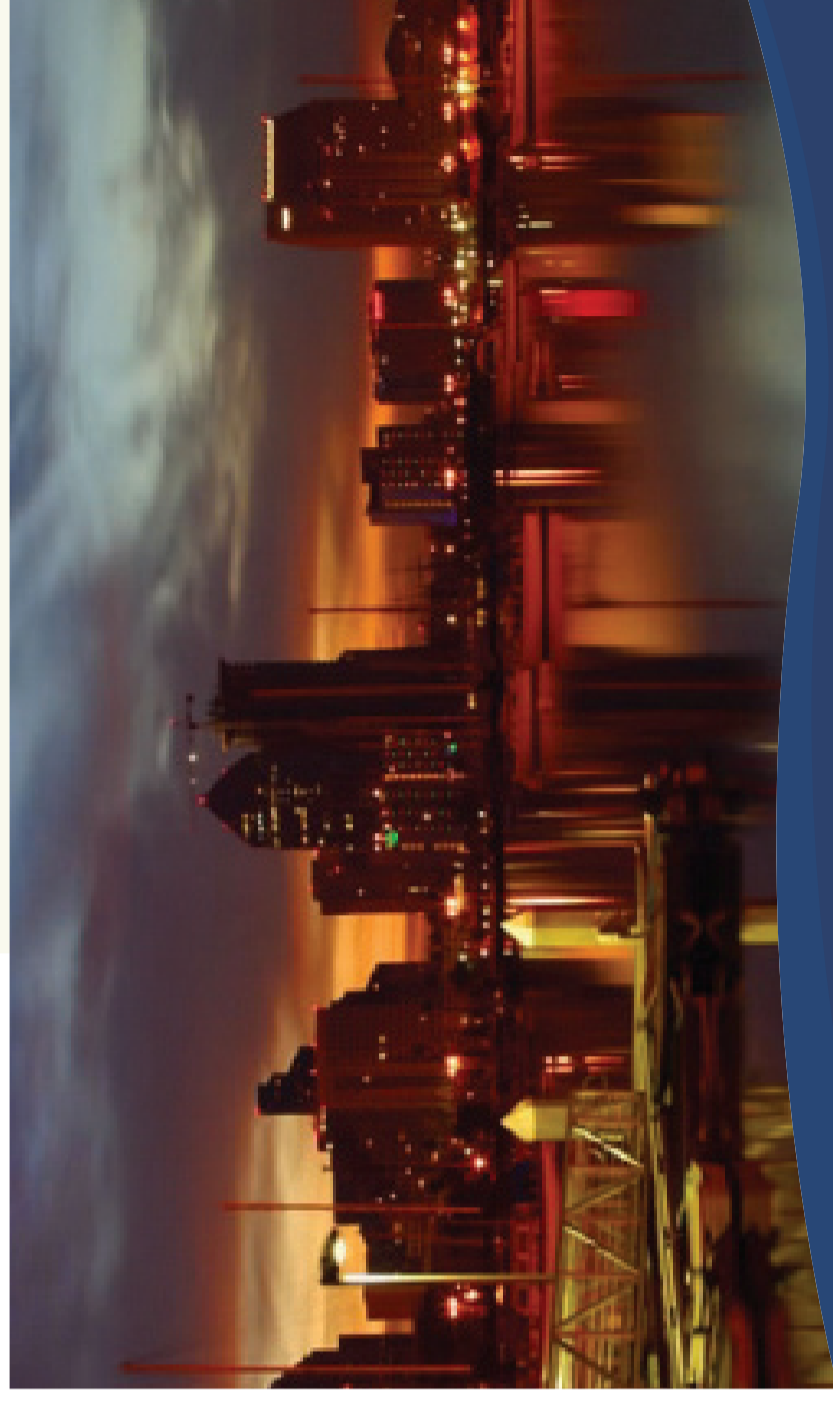
17.00 17.15 Ceremonia de Graduación. Entrega de Certificados.

18.30 - Cena de entrega de los ECHO Awards (hay que pagar para asistir) *

MIÉRCOLES 21 de octubre

De Hasta Actividad

11.15 12.15 Keynote Speaker*.



MARTES 20 de octubre

De Hasta Actividad

10.15 11.15 Keynote Speaker*

11.20 12.20

Clase Tutorial :
Marketing Relacional: Compramos un CRM y... ¿ahora qué?



Pablo Fernández, Presidente de RAPP (Uruguay) y profesor recomendado por ALMADI. Profesor de Marketing en Universidad ORT (Uruguay), Universidad de Belgrano (Argentina), Universidad Americana (Paraguay). Consultor y disertante internacional en el área de marketing. Ha sido consultor de las Naciones Unidas. Coautor del libro *La Gestión del Marketing de Servicios*, vendido en toda América Latina tanto como texto universitario como de referencia. En febrero 2006 Harvard Business Review América Latina, difundió su modelo de las 6Rs del marketing relacional, siendo el primer autor uruguayo en publicar en dicha revista. Actualmente, se encuentra en proceso editorial su libro sobre este mismo modelo. Obtuvo su especialización en la Universidad de Cornell, USA, donde alcanzó su maestría y doctorado. Es Eisenhower Fellow 2008.

12.30

Hall of Fame luncheon*.

13.45

14.00

Clase Magistral 5:

Best Practice en la Integración de Canales: Choque de culturas en Officenet Staples: cómo capitalizar el know-how de EEUU sin perder la esencia latina de un exitoso negocio multicanal.



Leo Piccioli, CEO de Officenet Staples (Argentina) y profesor ICEMD recomendado por ALMADI. En las palabras de Leo, "Vivimos en países que sufren de cortoplacismo, inestabilidad económica y política, inseguridad jurídica y reglas de juego poco claras, pero por nuestras venas corre la pasión por emprender, la mirada en las personas y en el cliente, las ganas de cambiar el mundo en cada acción. Nada es fácil, pero con esfuerzo, búsqueda, comunicación, transparencia y ética podemos construir la cultura que queremos para nuestra empresa. La victoria es el lugar a donde nos dirigimos, es el lugar utópico, es nuestra visión compartida, es el lugar donde el cliente se convierte en nuestro aliado, es el lugar donde lo importante del marketing directo deja de ser el marketing y pasa a ser lo "directo", y esa es nuestra cultura".

15.30

Clase Magistral 6:

Ponencia de Clausura: Más allá de la relación con el cliente. Modelos emergentes en el Marketing Relacional, Directo & Interactivo.

17.00



Las actividades indicadas en la presente brochure con asterisco (*) se dictarán en idioma inglés.



AGENDA DE DMA 09 EN ESPAÑOL

SÁBADO 17 de octubre

De	Hasta	Actividad
19.00	21.00	Fiesta de Inauguración de la DMA09*.

DOMINGO 18 de octubre

De	Hasta	Actividad
13.30	15.30	<p>Clase Magistral 1 Ponencia de Inauguración: <i>El consumidor hiperinteligente. Dieta cognitiva en la era de los nativos digitales.</i></p> <p>Alejandro Piscitelli, educador de gran prestigio en Argentina y profesor ICEMD recomendado por ALMADI. Este ponente es la más distinguida autoridad educativa argentina en materia de las nuevas tecnologías. Ha publicado 6 libros sobre Internet y temas conexos desde 1997; el más reciente, <i>Nativos Digitales</i>, se lanzó este año. Profesor de Ciencias de la Comunicación de la Universidad de Buenos Aires y docente en otras instituciones de alto nivel. Ex Gerente General de Educ.ar, portal educativo de la Nación Argentina.</p> 

15.30	17.00	Fiesta de apertura de la Muestra Comercial de DMA09*.
-------	-------	---

LUNES 19 de octubre

De	Hasta	Actividad
8.30	10.25	Apertura de DMA09 y Keynote Speaker*.
10.30	12.00	<p>Clase Magistral 2: Best Practice en Global Communications Strategies: <i>Del Marketing Vertical al Marketing Horizontal.</i></p> <p>Ángel Riesgo, Presidente Ejecutivo DDB (España) y Profesor de ICEMD. Economista por la Universidad Complutense de Madrid y MBA por el Instituto de Empresa de Madrid. Trabajó como analista financiero en Kodak y director financiero en Ted Bates y en el Grupo Bates, antes de pasar al área de la gestión al ser nombrado director regional del grupo BSB. En 1990 fundó Consultores de Publicidad que se convirtió en la mayor consultora del negocio publicitario en España, con filiales en Portugal, China y Brasil. Desde 2008 es Presidente Ejecutivo de DDB Madrid, filial española de DDB Worldwide. Profesor y columnista, ha participado como Jurado en numerosos certámenes publicitarios, entre ellos los Premios a la Eficacia, Imán, El Chupete, Directivos Plus y AEMP.</p> 
12.00	13.00	Lunch en el Salón de Exhibiciones de la DMA.

13.00

Clase Magistral 3:

Best Practice en Publicidad 2.0: *El Toolbox que contiene todo lo que necesitas para que tu publicidad en las redes sociales funcione.*

Javier González Recuenco, CEO de AbyPersonalize (España) y profesor de ICEMD. Según este ponente: "Hoy mismo, Google ha perdido 1.2 millones de dólares más con Facebook. Las apuestas del mundo de internet, desde Microsoft hasta Google, han alcanzado unos niveles inverosímiles. Sin embargo, el "track record" de Facebook en términos publicitarios asusta; docenas de fracasos jalonan sus intentos. Ninguna red social ha superado el umbral de expectativas con respecto a su capacidad teórica publicitaria, y todo el dinero del mundo está apostado a que lo harán antes o después. Pero no lo harán hasta que no entiendan de una nueva disciplina, la personalización aplicada, y sus implicaciones." La empresa que fundara Recuenco, abypersonalize 1to1, es la primera consultora especializada en Personalización en España. Coautor del libro *Personalización* publicado por Pearson-McGraw Hill. Docente universitario. Ha sido CTO (Director de Tecnología) de varias compañías relevantes, entre ellas la Incubadora de e-commerce Euality y la consultora inglesa de nuevas tecnologías netdecisions en su rama Europea. Ha sido asimismo Consultor senior durante años desarrollando su labor por todo el mundo para Ernst & Young y SchlumbergerSema (actualmente Atos Origin) entre otras compañías.



capacidad teórica publicitaria, y todo el dinero del mundo está apostado a que lo harán antes o después. Pero no lo harán hasta que no entiendan de una nueva disciplina, la personalización aplicada, y sus implicaciones." La empresa que fundara Recuenco, abypersonalize 1to1, es la primera consultora especializada en Personalización en España. Coautor del libro *Personalización* publicado por Pearson-McGraw Hill. Docente universitario. Ha sido CTO (Director de Tecnología) de varias compañías relevantes, entre ellas la Incubadora de e-commerce Euality y la consultora inglesa de nuevas tecnologías netdecisions en su rama Europea. Ha sido asimismo Consultor senior durante años desarrollando su labor por todo el mundo para Ernst & Young y SchlumbergerSema (actualmente Atos Origin) entre otras compañías.

14.30

Clase Magistral 4:

Best Practice en Estrategias Integradas de Contactos con Clientes en Tiempo Real: *Experiencia 2.0. Nuevas formas de incrementar el valor del cliente, conseguir su satisfacción y convertirlo en prescriptor.*

Juan Carlos Fouz, Consejero Delegado Grupo IZO SYSTEMS y profesor de ICEMD. Fundador y CEO de IZO SYSTEMS, con sede en Madrid y subsidiarias en México, Brasil, Colombia y Portugal. Fundador y miembro de la Junta Directiva de AIAREC (Asociación Iberoamericana de Relaciones Empresa Cliente). CEO de Diario Crítico de la Economía. Miembro de la Young Presidents' Organization (YPO), Capítulo Madrid. Maestría Europea en Administración de Contact Centers. Miembro del Observatorio del Notariado para la Sociedad de la Información. Miembro del Club Málaga Valley e-27. Miembro de la Cámara de Comercio e Industria España-Israel. Miembro del Comité Pan-Europeo CEN/BTTF 182. Desde IZO ha implementado proyectos de Experiencia del Cliente y de Medio Sociales en más de 100 grandes organizaciones en España e Iberoamérica. Autor de artículos, ponente en conferencias y congreso en toda la EU y América. Past president del Rotary Club Madrid-Zurbarán. RYLA en el Distrito 2200.



de la Información. Miembro del Club Málaga Valley e-27. Miembro de la Cámara de Comercio e Industria España-Israel. Miembro del Comité Pan-Europeo CEN/BTTF 182. Desde IZO ha implementado proyectos de Experiencia del Cliente y de Medio Sociales en más de 100 grandes organizaciones en España e Iberoamérica. Autor de artículos, ponente en conferencias y congreso en toda la EU y América. Past president del Rotary Club Madrid-Zurbarán. RYLA en el Distrito 2200.

16.00

Recepción Exhibit Hall, cóctel.

17.00

18.00

Lunch en el Salón de Exhibiciones de la DMA.

19.30

International Council Reception, cóctel (hay que pagar para asistir)*.