

X Foro de Innovación Comercial

La gran transformación del modelo comercial



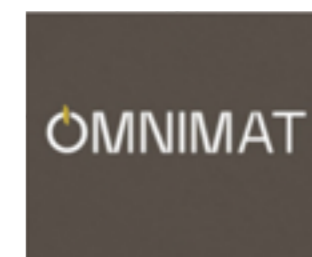
En la jornada se presentará de forma pública OMNIMAT, la plataforma central de gestión de información digital para dotar de eficiencia a nuestras empresas y servir de palanca para la transformación digital del sector.

Barcelona, 15 de junio. 2018

Hotel SB BCN-Events

Organiza

andimac



LA GRAN TRANSFORMACIÓN

El crecimiento de la obra nueva aumenta los riesgos de las operaciones comerciales, y el problema de la morosidad pone en situación de fragilidad la tesorería de las empresas.

La morosidad será analizada por el principal defensor de la normativa antimorosidad. Nos explicará los avatares, las presiones e incluso las amenazas recibidas, propias de una novela negra, que ha supuesto abanderar la defensa de un modelo de relación comercial equitativo entre grandes y pequeños. Pero también los importantes cambios que acaban de producirse y la esperada entrada en vigor de un reglamento sancionador a las empresa que incumplen la ley, una herramienta vital para nuestras empresas.

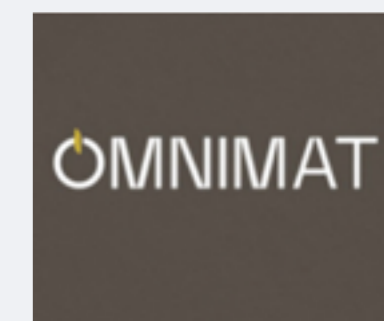
Por otra parte, la transformación digital de la economía está empezando a tener implicaciones para el canal profesional de material de construcción, cerámica y equipamiento para las viviendas. No sólo por las ventas que se pierden, sino por cómo la apuesta de Amazon por implantar el modelo de EEUU en Europa obliga a las grandes superficies a orientar su modelo de negocio hacia lo que podemos definir como *nuestros puntos fuertes*: un mercado profesional, de mayor valor añadido y con crecientes coberturas de servicios.

Por ello se presentará Omnimat, el primer gran espacio de colaboración entre operadores del canal profesional diseñado para generar un marco de eficiencia para nuestras empresas, y que sirva de palanca para una verdadera transformación digital de nuestro sector.

Maximizar la eficiencia es la mejor vía para hacer frente a un entorno que cada vez más sometido a la reducción de márgenes, consecuencia de la presión sobre el precio que generan los especialistas globales online.

También conoceremos de primera mano la estrategia perversa a medio plazo que puede representar para industrias que apuestan por la su marca y desarrollo de producto de valor añadido posicionar su marca en determinados formatos comerciales. Y por supuesto, la necesaria transformación de la distribución hacia el cliente, con uno de los más reconocidos expertos en la implantación de modelos de orientación al cliente, la fidelización y la conversión del cliente en socio de la empresa.

Sin duda, el gran reto al que nos enfrentamos en el futuro: pasar de empresas de venta de producto a empresas dinamizadoras y gestoras de mercados en proximidad.



PROGRAMA

Barcelona, 15 de junio 2018

Hotel SB BCN-Events.

La gran transformación del modelo comercial

09:45 h. **Apertura**



10:00-10:35 h.: Antoni Cañete. Presidente Plataforma Lucha contra la Morosidad y Pimec. *Novedades en la lucha contra la morosidad.*



10:35-11:00 h.: Sandra Barañano. Arquitecta. Responsable Técnico y Marketing en Andimac.. *Una nueva profesión para defender la posición de la empresa de distribución en el mercado actual.*



11:00-11:40 h.: Helena Grau. Directora de Telematel Contenidos. **Presentación de Omnimat, la plataforma para la transformación digital del canal profesional de material de construcción.**



11:40-12:15 h.: Café



12:15-12:45. Francisco Caamaño. Catedrático de Derecho y exministro de Justicia. **La implantación del Reglamento Europeo de Protección de Datos en el canal de la construcción. Compliance para la pyme de materiales de construcción.**



12:45-13:30. Josep Alet. Presidente de Marketingcom, cofundador y profesor del Instituto de Comercio Electrónico y Marketing Directo (ICEMD) ha liderado proyectos para empresas como IKEA, Wolters Kluwer, BBVA o IBM ente otros. **La visión cliente en la era digital.**



13:30-14:30. Fernando Salinero. Consultor especializado en organización comercial y desarrollo directivo. Autor de afamados libros de gestión comercial y organización empresarial. **¿Cómo vender más y fidelizar a los clientes?**

Hotel **sb**bcn_events

Dirección: **Ronda de Can Rabadà 22-24, 08860, Castelldefels, España**

Teléfono: **936 646 230**

Reservas: reservations.bcnevents@sbhotels.es

Precio habitación, desayuno incluido: 99€

¿Cómo llegar?



En autobús

Las líneas L95, L96, L97, L99 y las nocturnas N14 y N16 conectan Castelldefels con Barcelona.



En automóvil

A solo 500 m de la salida 46 de la autopista C-32.



En tren

Línea 2, Cercanías. Dos estaciones a unos 15 min a pie del hotel. Trenes a Barcelona, cada 10-15 min aprox.



En avión

Aeropuerto del Prat a 13 km del hotel, 15 min en coche. Accesible en taxi y autobús (L99: Aeropuerto T1 – Av. Constitución de Castelldefels) – 10 min a pie del hotel.

CLUB DE LAS GRANDES MARCAS

QUE APOYAN EL DESARROLLO DE LA DISTRIBUCIÓN PROFESIONAL

Global partner



Gold partner



Patrocinadores



ePower&Building



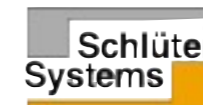
Partner tecnológico



Socio Contenidos Digitales



Socios Industriales



X Foro de Innovación Comercial

Barcelona, 15 de junio. 2018

Lugar: Hotel SB BCN-events

Organiza

andimac