



FÒRUM EMPRESARIAL

PENEDÈSGARRAF

www.forumempresarialpg.com

19 i 20 de juny de 2006

Un autèntic
ESPECTACLE
econòmic amb els grans
GURÚS
de l'economia!



Congrés de direcció d'empreses

Cada dia més, l'entorn i la situació de l'economia, dels mercats evolucionen més ràpid. Ahir és història per a la nostra empresa i demà és el present. La velocitat de gestió i canvi és increïblement ràpida i l'adaptació en qualsevol entorn és obligada per a qualsevol empresari. La necessitat d'adaptació, formació i preparació empresarial és necessària en tot moment i, si pot ser, aquesta formació ha de ser d'alt nivell. Per això, volem presentar un nou format per a la formació especialitzada per a tots els empresaris, directius, comandaments intermedis, emprenedors, agents comercials i persones que estiguin a l'entorn econòmic de l'alta direcció d'empresa.

Els dies 19 i 20 de juny volem celebrar a Vilafranca del Penedès un important fòrum econòmic multisectorial per transmetre a tots els nivells de l'economia d'empresa la formació i les tècniques més recents. Aquest potser serà un dels congressos econòmics més importants de Catalunya i volem agrupar nombroses empreses destacades i influents en l'economia, conjuntament amb els economistes o líders més importants de l'actualitat del nostre país, ponents de les més actuals economia, estratègia, màrqueting, direcció i gestió.

Congrés de Direcció i Gestió d'empreses

Dotze ponències d'alt nivell de gestió, per comunicar i formar, amb els onze ponents més importants i actuals del moment, aquelles persones que vulguin posar-se al dia de les tècniques de gestió, estratègia i màrqueting, i saber quina és la situació del mercat amb la seva corresponent evolució a curt, mig i llarg termini.

Ponents com ara Ferran Trias de Bes, Jordi Goula, Jordi Pujol, Lluís Cuatrecasas, Lluís Bassat, Josep Alet, Alfons Cornellà, Raúl Peralba, Juan Carlos Cubeiro i molts més ens explicaran on som, cap on hem d'anar i com hem de gestionar el nostre entorn empresarial.

Congrés comercial de vendes

Hem de tenir en compte que un dels motors més importants d'activació de l'empresa són les vendes. Sigui amb empreses de producció o empreses de serveis, hem de saber vendre els productes, diferenciar-nos de la competència, transmetre el nostre valor afegit i optimitzar els resultats. En aquest Congrés Comercial de Vendes, es formaran venedors de futur, amb un nivell molt elevat de formació, fins i tot amb la part important de negociació.

Sopar PREMIS EMPRESA 2006

En aquest sopar, es vol donar valor a totes aquelles empreses que intenten gestionar la pròpia empresa des d'una visió de bona gestió, de valor afegit i de bona direcció d'empresa competitiva. 7 premis importants, seran entregats per importants personalitats del món empresarial i polític (Sr. Jordi Pujol, Sr. Lluís Bassat, Sr. Tries de Bes, i altres), acompanyats de 7 empreses importants del nostre mercat amb un ambient empresarial creat per empreses conegudes de tot l'ambient català. El jurat d'aquests premis, estarà compost per totes les empreses importants de la Junta del Club de Màrqueting de Barcelona.

També hi haurà una mica d'espectacle i música en directe per donar un to més agradable a la vetllada.

PROGRAMA D'ACTES

1er Congrés de direcció i gestió d'empreses

Dia 19 de juny

8.30 h Esmorzar i recepció

9.00 h Presentació del Fòrum Empresarial del Penedès Garraf

9.30 h Inici ponència de Josep Alet
("Màrqueting relacional i els CRM)

10.45 h Pausa-cafè

11.00 h Inici ponència de Josep M. Lloreda:
"Com lluitar entre multinacionals"

11.45 h Inici ponència de Raül Peralba:
"Posicionament de marca = competitivitat"

12.45 h Pausa-cafè

13.10 h Inici ponència de Juan Carlos
Cubeiro: "El club del liderazgo" i humanisme
a l'empresa

14.30 h Dinar

16.00 h Inici ponència de Ferran Trias de
Bes: "Màrqueting lateral i La Bona Sort"

17.30 h Pausa-cafè

17.45 h Inici ponència de Jordi Pujol: "1956-
2006: Economia, societat, família"

19.00 h Visites als estands

21.00 h Inici acte de nit, amb una presentació
del Sopar de l'Emprenedor.

21.10 h Obertura de l'acte a càrrec de Ferran
Trias de Bes

21.30 h Inici sopar

23.00 h Discurs a càrrec de Jordi Pujol:
"L'economia a Catalunya. Ser emprenedor avui"

23.30 h Entrega dels 6 premis a les millors
empreses

Dia 20 de juny

8.30 h Esmorzar i recepció

9.00 h Inici ponència de Lluís Cuatrecasas
(Pensament Lean Management) .
Organització i implantació de processos.

10.20 h Pausa-cafè

10.40 h Inici ponència d'Albert Roca:
"La Pimec i el seu entorn. Situació i estratègies
a seguir"

11.40 h Inici ponència de Jordi Goula:
"Cap a on va l'economia del nostre país?"

12.40 h Pausa-cafè

13.00 h Inici ponència d'Alfons Cornella:
"La creativitat i la innovació"

14.30 h Dinar

16.00 h Inici ponència de Lluís Bassat:
"La creativitat publicitària"

17.30 h Pausa-cafè

17.45 h Taula rodona amb empreses:
"L'estratègia i la situació de mercat de
l'empresa catalana. Nova economia i la
competitivitat. La direcció de l'empresa,
avui!"



Congrés de Direcció i Gestió d'Empresa



Ferran Trias de Bes

Llicenciat en Ciències Empresarials i màster en Direcció d'Empreses per ESADE i la University of Michigan. És professor del Departament de Direcció de Màrqueting d'ESADE. Doctorat en Societat de la Informació i el Coneixement per la UOC. Coautor juntament amb Philip Kotler del llibre Lateral Marketing. Fundador i soci director de Salvetti & Llombart. D'innovar a cegues a definir plataformes d'innovació. Creativitat lliure o dirigida. Equips de treball. Aspectes a tenir en compte quan el màrqueting agafa el comandament de la innovació. Implicacions estratègiques del màrqueting lateral. Com augmentar el control sobre el factor sort i com gestionar la bona sort entre l'equip. Visualització.



Lluís Bassat

Doctor honoris causa per la Facultat de Comunicació i Humanitats de la Universitat Europea de Madrid. Diplomada en Ciències Socials i Administració d'Empreses. President fundador i director creatiu del Grup Bassat Ogilvy, president del Grup WPP a Espanya i copresident i director creatiu d'Ogilvy a Europa, Àfrica i Orient Mitjà. Autor del conegut llibre El Libro Rojo de la Publicidad i de El Libro Rojo de las marcas.

La creativitat publicitària: Fa uns anys n'hi havia prou amb diferenciar el nostre producte del de la competència, o al menys amb donar-li al nostre producte una personalitat diferent a la dels altres. Però avui en dia això ja no és suficient. Els joves no s'estan asseguts davant del televisor si la publicitat només tracta de vendre'ls un producte. Volen que la publicitat els diverteixi, els entretengui, els distregui... i si no és així, no estan disposats a prestar-li la més mínima atenció. La publicitat que només ven, ja no ven. Ara la publicitat té primer que fidelitzar a l'espectador per poder vendre-li.



Raül Peralba

Enginyer Industrial, MBA per l'EAE, PADE per l'IESE i doctorat en Marketing per l'UAM. President de Positioning Systems. Soci de Trout&Partners i cofundador de la Red de Consultoras de Estrategia Competitiva. Soci i promotor dels conceptes de Jack Trout i responsable de totes les seves publicacions. Autor de Grandes marcas de España i Grandes marcas, grandes dificultades. Ha col·laborat a Banco Pastor, Banco Santander, Computada, Chupa-Chups, Iberia, ICEX, La Bruixa d'Or, Repsol, Telefónica, Thyssen-Boettcher i Retevisión, entre moltes altres empreses.

Diferenciar-se o morir - La gestió de la marca, branding. Estratègia competitiva per construir i mantenir les marques a la ment dels clients. Valoració, potenciació i remodelació de les marques com a principal actiu de l'empresa. Diferenciació i posicionament. La marca i el seu valor afegit.



Jospe M. Lloreda

President de KH Lloreda, SA, director tècnic i actualment conseller delegat d'IRM Lloreda, SA, membre del Projecte Kraft (àmbit europeu), i vicepresident del Club Balonmano de Granollers. Membre del Grup de Millora Continua, membre de la Cambra de Comerç i del Club de Dirigents de la Indústria (Madrid). L'experiència d'una empresa que ha entrat en un món i en un mercat dominat per les multinacionals que ha sabut desenvolupar i liderar el segment de desengreixants en el mercat espanyol, sense voler, però gràcies a la gran qualitat del producte, l'agilitat en la presa de decisions, l'òptima utilització dels estudis de mercat, la labor realitzada a través d'un màrqueting diferencial i les bones relacions amb els seus clients.



Jospe Alet

Doctor en Ciències Econòmiques i MBA per l'IESE. President de Marketingcom, soci fundador i professor titular de l'Institut de Comerç Electrònic i anteriorment vicepresident de Lorente Estratègies de Venta i director general del Grup Damart. Autor dels llibres Marketingeficaz.com, Marketing Relacional i Marketing Directo Integrado. Expresident d'AGEMDI, soci fundador d'ICEMD i especialista en el màrqueting directe. Director de la revista MK Marketing+Ventas.

Marketingeficaz.com - Com integrar internet a l'empresa per obtenir més clients i més beneficis. Què significarà internet en el futur, amb tots els seus canvis tecnològics dins la competitivitat de l'empresa. Estratègia multicanal. Plans de màrqueting relacional eficaç amb els esquemes d'idees i reflexions per gestionar el coneixement, integrar internet en la creació d'imatge de marca i la consecució i fidelització de clients així com el desenvolupament del negoci empresarial.



Lluís Cuatrecasas

Doctor, enginyer industrial i catedràtic de la UPC des de 1986 pel Departament d'Organització d'Empreses, del qual és director en l'actualitat. Professor de les matèries d'Economia i Gestió d'empreses a la UPC des de 1974 on continua actualment. Director del programa del màster d'Organització i Enginyeria de la Producció i Direcció de Plantes Industrials. Presideix l'Institut del Lean Management d'Espanya, filial oficial del Lean Enterprise Institute dels Estats Units. Ha escrit bastants llibres i articles de revistes internacionals. La millora de la competitivitat de l'empresa industrial catalana per implantació de la organització Lean als seus processos. Aspectes rellevants d'aquesta transformació. Determinació de les millores en aspectes tan importants i diferents com la productivitat, el termini d'entrega, el nivell de qualitat i el volum d'estocs. Exposició d'un cas real, amb la problemàtica generada i els resultats obtinguts.



Jordi Goula

Llicenciat en Ciències Econòmiques per la Universitat de Barcelona i llicenciat en Filosofia. Ha estat analista comercial d'Henry Colomer i director d'estudis de Banca Mas Sardá. Cap de redacció del suplement d'economia i negocis de La Vanguardia. Col·laborador al Diari de Barcelona, Avui, Catalunya Ràdio, El Periódico, Rac 1 i El País. Professor del màster de Periodisme de la Columbia University. Autor dels llibres La sociedad del conocimiento i La industria en España, claves para competir en un mundo global. Encarem la segona meitat de l'any amb una sèrie de desequilibris importants a l'economia. Els empresaris ni ploreu ni tireu coets. Són a uns límits produïts pel creixement entre el 3 i 3,5% de l'economia dels últims anys. Seguim en una situació encara marcada pel creixement de la construcció i un consum desaccelerat. I amb una sèrie de temors de cara a la fi d'any. Quin és el camí més probable que seguirem els propers mesos?



Jordi Pujol

Principal fundador el 1974 de Convergència Democràtica de Catalunya, passant per diputat a les Corts de Madrid i president de la Generalitat des del 1980 fins al 2003 (fou reelegit pel mateix càrrec el 1984, 1988, 1992, 1995 i 1999). President de l'Assemblea de les Regions d'Europa. President des de 2004 de la fundació privada Centre d'Estudis Jordi Pujol, dedicada a difondre el seu pensament intel·lectual i polític. Ha publicat diversos llibres com Estado y Sociedad, Pensar Europa o Sobre Europa (i altres coses). Posseeix nombroses distincions atorgades per governs i entitats de diferents països.

L'any 1956 acabàvem de sortir dels anys de l'estraperlo i del racionament. El país estava encara en tots sentits molt deprimit. I la recuperació econòmica que es va produir arran de 1959 encara no havia començat. Què ha passat d'aleshores fins avui en quatre camps molt determinants com són la política, l'economia, la societat, la família?



Juan Carlos Cubeiro

Expert en formació en Talent, Lideratge i Coaching. Consultor d'Arthur Andersen, Coopers & Lybrand, Areté i HayGroup, on va ser director europeu de Gestió i Desenvolupament del Talent. Vicepresident executiu de l'Associació Espanyola de Coaching (AECOP). Ha dirigit projectes de consultoria estratègica per més de 300 empreses, entre elles el 80% de les grans empreses espanyoles. Professor de Lideratge i Dinamització a les universitats de Deusto i ESADE. Ha escrit molts llibres, entre ells El Club del Liderazgo i El triunfo del humanismo en la empresa.

Lideratge. Saber donar ordres, manar i motivar, orientar i formar. Cohesionar i tenir la capacitat d'acceptar suggeriments. Assumir la representació de l'equip. Com augmentar en més d'un terç els resultats del nostre negoci. Saber combinar les activitats del lideratge en situació de crisi. El directiu com a generador de clima.



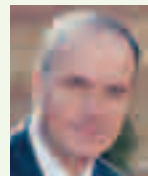
Alfons Cornellà

Fundador i president de Zero Factory, SL (Infonomia.com). Fundador i president de IdeasForChange i director del Centre d'Informació Empresarial i professor de Sistemes d'Informació a ESADE. Responsable del Centre d'Informació Tecnològica del Parc Tecnològic del Vallès. Ha escrit una quinzena de llibres entre ells Infonomia.com, Les autopistes de la informació, Los Recursos de Información, i Información Digital para la empresa. El concepte Infonomia (10 anys gaudint d'una xarxa absoluta d'innovadors). La innovació com a futur clar. Una font d'economia que es construeix en un cicle d'idees, imaginació aplicada i innovació. Tot l'èxit gira al voltant de la creativitat i la innovació, la R+D, com a valor important per competir en el futur. Reinventar conceptes i aplicacions. Aplicar la imaginació, multiplicada per la ciència i la tecnologia, per definir nous productes i processos en nous mercats.



Albert Roca

Llicenciat en Ciències Econòmiques i Empresarials per la UAB, Branca Economia de l'Empresa, Màster en Economia Regional i Urbana pel Departament d'Economia Aplicada de la UAB, Diplôme d'Etudes Universitaires Françaises per la Universitat francesa de Lyon. JEAN MOULIN (LYON III) en la branca de Gestió i Administració d'Empreses. Director de l'Àrea d'Economia i Política Empresarial i Departament d'estudis de PIMEC, Tècnic superior en investigació econòmica aplicada contractat per la UAB. Responsable l'equip d'investigació que dirigeix el Dr. Josep Oliveri Alonso, i col·laborador de recerca del Departament d'Economia Aplicada de la UAB en l'equip d'investigació del Dr. Josep Oliveri Alonso. Professor de la Ramon Llull "Responsabilitat Social de l'Empresa". Professor d'Economia Mundial, i Política de la Competència a la UE en els cursos de mestratge impartits en el marc del projecte europeu TEMPUS integrat per la Universitat de Lyon Claude Bernard, la Universitat Politècnica de Karkhov i l'Institut d'Estudis Europeus de la UAB. La situació i actitud de la Pime a la nova evolució de l'economia i estratègia d'empresa.



Joan Carles Serra

Llicenciat en farmàcia per la Universitat de Barcelona i en Direcció de Marketing a EADA. President del Club de Marketing Barcelona i President del Barcelona European Marketing Institute (BEMI). Soci Director del Master en Gestió d'Oficines de Farmàcia al Col·legi de Farmacèutics de Barcelona. Professor a EADA, idEc, Col·legi de Farmacèutics i Membre del Consell del Direcció de Marketing de l'UOC. Ha estat Coordinador de Marketing i Product Manager Internacional a Zambon Group.

Ponents de la sala, Congrés de Direcció i Gestió (Fòrum)

- Ponent: Ferran Trias de Bes: "Estratègies del màrqueting lateral" i "La Bona Sort"
Ponent: Josep Alet: "Màrqueting relacional i màrqueting directe"
Ponent: Alfons Cornella: "Infonomia. Creativitat i innovació a l'empresa"
Ponent: Lluís Bassat: "La creativitat publicitària"
Ponent: Lluís Cuatrecasas: "La millora de la competitivitat. Lean Management"
Ponent: Jordi Goula: "Nivells econòmics i financers i el marc de l'economia evolutiva"
Ponent: Albert Roca, director d'Economia i Política Industrial de PIMEC
Ponent: Josep M. Lloreda: "Com defensar una marca davant de les multinacionals"
Ponent: Raül Peralba: "Valoració i posicionament de la marca. Estratègia"
Ponent: Juan Carlos Cubeiro: "El club del liderazgo", talent, lideratge i coaching
Ponent: Jordi Pujol: "La Catalunya econòmica i la societat"
Ponència especial: Taula rodona amb l'empresariat català, "La direcció de l'empresa, avui"

Taula rodona del món empresarial

Vodafone: Albert Buxadé, director general de la delegació de Catalunya
Nike: Marcos Garzó, Direcció de Màrqueting Patronal Pimec: Antoni Caiete Martos secretari general de Pimec
Nestlé España SA: Ramón Prats, Market Intelligence Manager
Panrico/Donuts: Carlos Heredia, director de Desenvolupament Directiu
Danone: Joan Romeu, Trade Marketing Manager
La Bruixa d'Or: Jordi Gamundi, Marketing & Business Development Manager

Microsoft: Carles Grau, director general a Catalunya
Chupa Chups: Markus Schmidt, Marketing Director Candy i director general per l'Àsia i Pacífic
Bassat Ogilvy: Lluís Bassat
Ermenejildo Zegna: Lander Unzueta, director de Màrqueting
Club de Marketing de Barcelona: Joan Carles Serra, president
Moderador: Ramon Rovira, director i presentador del programa Àgora de TV3

Congrés comercial de vendes

Dia 19 de juny

- 8.30 h Esmorzar i recepció.
9.00 h Presentació del Congrés de Vendes
9.05 h Inici ponència de David Cuadrado: "Les tècniques modernes de venda"
10.40 h Pausa-café
11.00 h Continuació ponència David Cuadrado. Tècniques de venda.
12.30 h Pausa-café
13.00 h Continuació ponència David Cuadrado. Tècniques de venda.
14.00 h Dinar
16.00 h Inici ponència de Josep M. Joan Creix: "Les vendes a l'entorn del màrqueting"
Pausa-café
17.40 h Inici ponència d'Enric Jaulent: "Els aspectes promocionals i accions de venda"
21.00 h Inici acte de nit, amb una presentació del Sopar de l'Emprenedor.
21.10 h Obertura de l'acte a càrrec de Ferran Trias de Bes
21.30 h Inici del sopar
23.00 h Discurs a càrrec de Jordi Pujol "L'economia a Catalunya. Ser emprenedor avui"
23.30 h Entrega dels sis premis a les millors empreses

Dia 20 de juny

- 8.30 h Esmorzar i recepció
9.00 h Inici ponència de Jaume Serra: "La negociació en el món de la venda"
10.40 h Pausa-café
11.00 h Continuació ponència: "La negociació en el món de la venda"
12.30 h Pausa-café
13.00 h Continuació ponència: "La negociació en el món de la venda"
14.00 h Dinar
16.00 h Inici ponència d'Albert Cunillera. Canvi formació d'equips de vendes
17.15 h Pausa-café
17.40 h Inici ponència: "Direcció de la força de vendes i la importància de l'equip"



INSCRIPCIONS

Cognoms _____
Nom _____
Càrrec _____
Departament _____
Tel. _____
Fax: _____
web: _____
e-mail: _____
DNI: _____
Data de neixement: _____
Empresa: _____
Sector: _____
Activitat: _____
Adreça: _____
C.P. _____
Població: _____
Província: _____

DADES DE FACTURACIÓ

Raó social: _____
CIF: _____
Adreça: _____
C.P.: _____
Població: _____
Província: _____
Tel. _____

Persones o grup corporatiu núm. _____
Persones Congrés Direcció _____
Persones Congrés Vendes _____

FORMA DE PAGAMENT

Nom i telèfon de contacte per qualsevol gestió administrativa: _____

Transferència bancària a Contomi Caoland, sl dirigida al Banc Sabadell al CCC
0081 0046 18 0001229126
(indicar la raó social a la transferència)

Tarjeta de crèdit núm. _____
data venciment: _____

Domiciliació bancària. Nom del titular: _____
Dades bancàries: _____

Direcció on vull rebre les acreditacions del Fòrum

Firma i segell:

Ponents de la sala, Congrés de Vendes

David Cuadrado: "Les Tècniques modernes de venda" (Viventia)
Josep M^oJuan Creix: "Les vendes a l'entorn del màrqueting relacional"
Enric Jaulent: "Els aspectes promocionals i accions de venda" (Grup Manum)
Jaume Serra: "La negociació a de la venda" (Viventia)
Josep M^oJuan Creix: "Direcció de la força de vendes i la importància de l'equip"
Albert Cunillera: Canvi a les organitzacions de vendes a nivell de l'equip i de l'empresa. Canvis i desenvolupaments estructurals de vendes.

Preus especials del Fòrum Empresarial del Penedès-Garraf

Congrés de Direcció d'Empresa

- Preu tarifa: 599 euros
- Preu corporatiu 3 inscripcions (abans 10 maig): 1.580 euros
- Preu inscripció abans del 10 de maig: 540 euros
- Ofertes especials per equips de directius, a convenir.

Congrés de Vendes

- Preu tarifa: 295 euros
- Preu corporatiu 3 inscripcions (abans 10 maig): 700 euros
- Preu inscripció abans del 10 de maig: 245 euros
- Ofertes especials per equips de venda complets, a convenir.

La inscripció, inclou :
2 dinars, 1 sopar especial amb entrega de premis, 6 coffee breacks, material de treball, maleta de record, certificat d'assistència, i material d'informació.

IVA no inclòs

Ubicació:
Teatre El Casal
Rbla. Nostra Senyora, 35-37
08720 VILAFRANCA DEL PENEDES

El món empresarial

El mercat, la competència, el valor, el client... Tots aquests conceptes evolucionen massa ràpid i ens exigeixen estar molt preparats per poder competir. Per aquest motiu, creiem que ningú no pot deixar-se escapar aquesta oportunitat per posar-se al dia amb vista al nostre futur. Assistir al Fòrum Empresarial és un sòlid avantatge competitiu per les noves etapes econòmiques. I, evidentment, aprendre dels millors gurús de l'economia més actual.

Vols evolucionar al mateix ritme que la nostra economia? Apunta't i participa.

L'economia evoluciona massa ràpid per ignorar-ne els canvis. Cada dia neixen nous productes, estratègies, conceptes que influeixen diàriament en la micro i la macroeconomia. Estem obligats a adaptar-nos i posar-nos al dia constantment.

Organitza



Patrocinadors



Col·laboradors Congrés Direcció d'Empreses



Col·laboradors Congrés de Vendes



Col·laboradors de medi

Dossier Econòmic
El 3 de Vuit

Entitats de difusió

Club de Marketing de Barcelona
Pimec
Adeg
Jove Cambra Internacional

Uvipe
Fundació Pro Penedès
Incavi
Pimecava

Fòrum Empresarial Penedès Garraf

08720 Vilafranca del Penedès
tel. 93 890 59 68
fax 93 819 92 61
forum@forumempresarialpg.com
www.forumempresarialpg.com