



Panel
Exclusivo +
Casos Prácticos

El 3^{er} Evento para Crear Valor Industrial

B2B SUMMIT

PROPUESTAS DE VALOR & VALUE MERCHANTS B2B

PANEL: CO-CREACIÓN DE VALOR EN
UNA MINERÍA E INDUSTRIA DIGITALIZADA



Miércoles
23 OCTUBRE 2019
08:00 A 17:00 HS.

Hotel El Pardo DoubleTree by Hilton
Calle Independencia 141, Miraflores - Lima

INSCRIPCIONES: ✉ contacto@imib2b.org ☎ +51 913 041 048 🌐 www.imib2b.org/b2bsummit

Organizan:



Center for
Business &
Industrial
Marketing



Revista
ENERGIMINAS
Energía - Minería

Partners:



Revista
CONSTRUCTIVO
www.constructivo.com

¡Bienvenidos al 3^{er} B2B Summit!



Mario Urech
Socio Fundador
IMI B2B Chile & Perú

Preparamos con mucha dedicación esta tercera edición del B2B Summit en Lima - el evento industrial del año de la comunidad B2B en el Perú. Durante una jornada provocativa, se transfieren y

discuten las tendencias globales y casos prácticos más avanzados en Marketing y Ventas B2B para impulsar el desarrollo de la gestión comercial estratégica en los sectores industriales de América Latina.

Aprenderemos en esta edición: cómo convertimos en vendedores de valor y estimar el beneficio real de nuestras propuestas para maximizar el retorno económico. Discutiremos en conjunto a diversos expertos: cómo co-crear valor entre cliente y proveedor, en sectores y negocios cada vez más conectados y digitalizados.

Nos espera un día completo de ponencias de clase mundial, un panel de expertos, casos prácticos, resultados de investigación y networking - oportunidad única que todo Gerente General, y Ejecutivo de Marketing y Ventas B2B en el Perú debería aprovechar.

¡Los esperamos!

Recordando el 2^{do} B2B Summit Perú 2018



El B2B SUMMIT es organizado por el Instituto de Marketing Industrial (IMI B2B) única entidad especializada en estrategia comercial B2B en Latinoamérica, uniendo academia e industria. Brinda además servicios de capacitación, consultoría, métricas de gestión e investigación de mercado para empresas industriales.

KEY SPEAKER:

Prof. James A. Narus,

PhD. & MBA
School of Business
Wake Forest University
Charlotte, USA



James A Narus es professor en Business Marketing en Wake Forest University, School of Business enseñando en Business-to-Business Marketing, Marketing Channels, Sales Management, Strategic Account Management, Marketing Strategy & Policy, Product Management en Programas de Executive MBA.

Se especializó en marketing de empresa a empresa y es coautor de los libros Value Merchants y Business Market Management: Understanding, Creating, and Delivering Value, y el autor del libro, Connect with Your Suppliers: A Wholesaler-Distributor's Guide to Electronic Communications Systems. Dos de sus artículos en Harvard Business Review han sido designadas entre "HBRs 10 Must Reads" en Marketing Estratégico y Ventas: "Customer Value Propositions" and "Tiebreaker Selling".

TENDENCIAS:



Roberto Mora C.

PhD., MSc. & MBA
Assistant Professor
Southern Denmark
University

Consultor de carácter internacional con experiencia en mercados industriales en Chile, México, Perú, Europa y Estados Unidos. Es miembro de IMP Group (Industrial Marketing and Purchasing Group), con sede en UK, del Center for Business and Industrial Marketing, Georgia State University, USA y del Institute for the Study of Business Markets (ISBM), Penn-State University, USA.

Es socio director en IMI B2B Chile & Perú, assistant professor de Marketing e Innovación en Southern Denmark University y research manager del Center for Business and Industrial Marketing, GSU. Es el primer doctor en Marketing & Ventas B2B en la historia para América Latina y autor del modelo IRS ®. Ha publicado en los journals más prestigiosos de marketing y ventas B2B (i.e., Journal of Business and Industrial Marketing, Industrial Marketing Management).

PANELISTAS:



Victor Gobitz

Gerente General de
Minas Buenaventura



Rodrigo Prialé

Gerente General de Gerens
Escuela de Postgrado

PANEL:
CO-CREACIÓN
DE VALOR EN
UNA MINERÍA
E INDUSTRIA
DIGITALIZADA

PROGRAMA:

- 07:45 Acreditación
- 08:15 **Palabras de Bienvenida**
Mario Urech, Socio Fundador
IMI B2B Chile & Perú
- 08:30 ***Expo 1: ¿Quiénes son y qué hacen los vendedores de valor?**
Prof. James A. Narus,
School of Business, Wake Forest University, Charlotte (USA)
- 09:30 **Panel: Co-Creación de Valor en una Minería e Industria digitalizada**
Victor Gobitz, Gerente General,
Compañía de Minas Buenaventura

Rodrigo Prialé, Gerente General,
Gerens Escuela de Postgrado

Prof. James A. Narus,
School of Business, Wake Forest University, Charlotte (USA)
- 10:30 Coffee Break y Networking
- 10:45 **Expo 2: Los desafíos de la compra B2B y la efectividad de las propuestas de valor de los proveedores**
Roberto Mora C., Assistant Professor,
Southern Denmark University
- 12:00 Almuerzo Ejecutivo y Networking
- 13:30 Presentación resultados de investigación IMI B2B:
Midiendo las capacidades estratégicas de marketing de las empresas industriales en el Perú
- 14:30 Coffee Break y Networking
- 14:45 ***Expo 3: Desarrollando una propuesta de valor exitosa en mercados industriales - un caso aplicado de una empresa B2B**
Prof. James A. Narus,
School of Business, Wake Forest
University, Charlotte (USA)
- 16:45 **Palabras de cierre**
- 17:00 Fin del Congreso

***TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA (INGLÉS-ESPAÑOL)**

*El programa puede sufrir cambios

BENEFICIOS:



CASOS REALES B2B

Aprende de los mejores a través de casos de empresas industriales líderes y aplícalo a tu negocio.



RESULTADOS DE INVESTIGACIONES B2B

Accede a resultados de investigaciones comparativas entre economías y mercados emergentes y desarrollados.



ESTÁNDARES ACADÉMICOS INTERNACIONALES

Recibe material y diplomas certificados por CBiM, Georgia State University (Atlanta, USA).



NETWORKING B2B

Desarrolla tu red de contactos e intercambia experiencias con profesionales de tu disciplina.

PARTICIPANTES DEL 2^{DO} B2B SUMMIT 2018:



TARIFAS:



INDIVIDUAL:
USD 390 + IGV



CORPORATIVA:
USD 350 + IGV
(a partir de 3 personas)

Incluye: Material impreso, Certificado de participación, Almuerzo Ejecutivo, 2 Coffee Breaks, Estacionamiento según disponibilidad.



Descuentos Miembros:
10% para empresas
20% para personas naturales

INSCRIPCIONES:

+51 1 661 43 81

+51 913 041 048

contacto@imib2b.org

www.imib2b.org/b2bsummit

Cuenta bancaria BCP Dólares:

Código de Cuenta: 193-2153364-1-60

CCI: 002-193-002153364-1-60-17

CONSULTE POR NUESTROS PAQUETES DE AUSPICIOS. CUPOS LIMITADOS