

0.0

Comentarios (0)

Fernando Marín

Bogotá, Colombia
Conferencista | Capacitador

País de residencia: Colombia

Nacionalidad: Colombia

Idiomas: Español

Áreas de conocimiento

Google ADS, CRM, Digital Marketing, Modelo de transformación digital, Innovación y economía naranja, Marketing en Redes Sociales.

Descripción del perfil

Conferencista, motivador, consultor y docente. Ha ayudado a varias empresas en su proceso de transformación digital y en el cambio cultural y de pensamiento que ello demanda. También, ha capacitado fuerzas comerciales y ejecutivos publicitarios y de mercadeo de empresas como Carvajal, JWT, Havas, Telefónica, REP/Grey, Publicaciones Semana, Casa Editorial El Tiempo, Banco Caja Social, IAB Colombia, Banco de Bogotá y Mejía Asociados, entre otras, en el proceso de venta de publicidad digital y servicios de marketing digital. Ha creado y ejecutado programas de transformación, fidelización y estrategias digitales para marcas multinacionales como Nestlé, Coca – Cola, Buencafé – Federación Nacional de Cafeteros de Colombia, Huggies, Meals de Colombia, Sodexo Colombia, Lafayette, Citroën y Renault.

Conferencias, Cursos o Talleres

Economía Naranja, el poder del arte, la cultura y las ideas

De 1 Hora a 2 Horas

Conferencia magistral para entender de qué tratan las industrias creativas y las iniciativas del gobierno nacional en apoyar este tipo de economía. Formas de acceder a créditos, proceso para emprender.

Inteligencia de clientes, principio del marketing digital

De 1 Hora a 2 Horas

Conferencia sobre cómo convertir la data en información estratégica para toma de decisiones en áreas de mercadeo y ventas.

Marketing digital, el arte de conectar y mantener clientes

De 1 Hora a 2 Horas

Conferencia sobre el mix de acciones digitales para iniciar procesos de relacionamiento digital y aprovechar al máximo el potencial del diálogo digital. Oportunidades para mejorar la relación con los clientes y vender más.

Entrenamiento de voceros

De 2 Horas a 4 Horas

Conferencia - taller para explorar la forma en que se deben comunicar las empresas con sus públicos objetivos. Manejo de crisis en redes sociales, medios tradicionales. Entrenamiento en cómo hablar a los medios (radio, tv, prensa y digital).

CRM, todo lo que debe saber sobre programas de lealtad e incentivos comerciales

De 1 Hora a 2 Horas

Una mirada crítica a la oportunidad de hacer programas de lealtad con clientes. Por qué sí o por qué no hacerlos.

Artículos

www.infomercadeo.com

Primer Diario de Actualidad en Marketing, Publicidad y Medios en Colombia

http://www.infomercadeo.com

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/fernando-marin