[notasdeprensa.jpg](http://www.notasdeprensa.es)Publicado en el 23/10/2015

# [Cita con el Marketing Relacional en ICEMD: últimas tendencias, aplicaciones y soluciones](http://www.notasdeprensa.es)

Generar relaciones rentables con los clientes es uno de los objetivos más importantes en Marketing. Para ello se desarrollan estudios del comportamiento de los compradores. De ellos surge el diseño de estrategias y acciones destinadas a facilitar la interacción con los mismos y brindarles una experiencia memorable. Todo este campo de acción es el que implica la disciplina del Marketing relacional. Luis Egusquiza, director general de OgilvyOne, abordará las últimas tendencias, aplicaciones y soluciones en Marketing Relacional. En su trayectoria cuenta con la realización de varias investigaciones: Aplicación al marketing de técnicas de análisis y econométricas en Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED); Modelo de visualización avanzada de datos para la toma de decisiones (algoritmos de aprendizaje reforzado) en la Escuela de Ingenieros Industriales de Valencia; Construcción de indicadores sintéticos: Medición de la confianza del usuario de Metro de Madrid (Ponencia presentada en el XXVII Congreso anual de AEDEM 2013) en AEDEM. El próximo 27 de octubre estará compartiendo su conocimiento y experiencia en uno de los talleres que ICEMD – El Instituto de la Economía Digital de ESIC - ofrece a lo largo del año académico. Tecnología y prosumers, un ámbito para el que se requieren profesionales cualificados La tecnología permite desarrollar estrategias de marketing relacional digital y social avanzadas. El reto está en transformar el negocio, adaptarnos a las nuevas condiciones de mercado, atraer y mantener el talento. Las empresas necesitan profesionales formados en el uso de las nuevas herramientas y metodologías porque necesitan responder rápidamente a una nueva situación de mercado. El consumidor lidera la relación con las marcas, opina sobre ellas y lo comenta con sus allegados. Por ello, las marcas deben adaptar sus estrategias a la nueva situación: integración multicanal, mejora de la experiencia, contenidos, uso de nuevas herramientas de captación, segmentación y fidelización. El resultado de la integración es una nueva forma de trabajar, orientada a la mejora de resultados, medición de éstos en términos económicos (Marketing ROI) y a la toma de decisiones de redistribución del presupuesto hacia medios medibles con más resultado y menos coste. “Hablar de digitalización y tendencia social es obvio hoy. Para enfrentarnos a este escenario en constante evolución, debemos estar abiertos a transformar, a construir, a ampliar lo que ya conocemos, y a aportar a través de lógicas de observación y de análisis”, declara Luis Egusquiza, quien añade “Estaré encantado de compartir las tendencias y novedades más relevantes del panorama actual”. Esta jornada tiene un coste de 65 € y tendrá lugar el próximo 27 de octubre en la sede de Pozuelo de ESIC Business and Marketing School en horario de 9:30 a 14:30 horas. Podrá seguirse via Twitter con el hashtag #WorkshopICEMD.

**Datos de contacto:**

Nota de prensa publicada en: [https://www.notasdeprensa.es/cita-con-el-marketing-relacional-en-icemd](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorias: Finanzas Comunicación Marketing E-Commerce

[notasdeprensa.jpg](http://www.notasdeprensa.es)

[**http://www.notasdeprensa.es**](http://www.notasdeprensa.es)