

HSM
Inspiring ideas

EXPO MANAGEMENT

11 Y 12 DE JUNIO DE 2008 - CENTRO BANAMEX, MÉXICO, D.F.

“El activo más valioso de las empresas son las personas.”

Jim Collins

Jim Collins & Gente

Michael Porter & Estrategia

Stephen Covey & Liderazgo

Michael Eisner & Crecimiento e innovación

Philip Kotler & Marketing

Ernesto Zedillo & Globalización

Don Tapscott & Wikinomics - Nueva Economía

José Luis Bueno & Caso Zara - Un modelo de innovación

& usted

“Este es probablemente el encuentro de ejecutivos más emocionante al que he asistido.”

Michael Porter



Cuando las mentes más poderosas del management y los pensadores más importantes se reúnen para debatir los temas críticos del mundo de los negocios, usted debe estar allí. Porque en EXPOMANAGEMENT descubrirá las últimas tendencias que marcarán el rumbo de los negocios locales y globales. Además tendrá la oportunidad de conectarse con ejecutivos de todo el país.





Congreso, grandes ideas & usted

Tras seis años de éxito rotundo, HSM realiza la séptima edición de EXPOMANAGEMENT, donde se reúnen los líderes que marcan la diferencia, directivos con ganas de emprender, de llegar más lejos. Dos días para planificar, proyectarse y crecer a través de las ideas que generan negocio. EXPOMANAGEMENT abre las puertas al conocimiento. Nuevos pensadores y nuevas ideas lo están esperando, donde los líderes más admirados del mundo darán las claves para gestionar la empresa actual.

Jim Collins
Gente

Michael Porter
Estrategia

Stephen Covey
Liderazgo

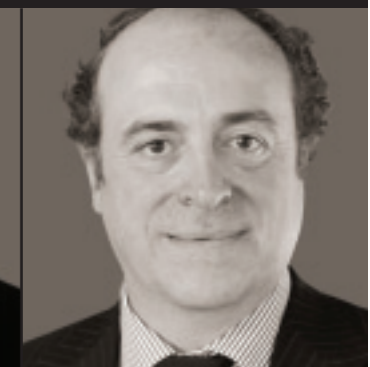
Michael Eisner
Crecimiento e innovación

Philip Kotler
Marketing

Ernesto Zedillo
Globalización

Don Tapscott
Wikinomics
Nueva Economía

José Luis Nueno
Caso Zara
Un modelo de innovación





JIM COLLINS & Gente

“Todas las compañías tienen una cultura; algunas tienen disciplina; y muy pocas, una cultura de la disciplina.”

Jim Collins, el más grande especialista de negocios

Jim Collins es un especialista en el estudio de las grandes empresas. Fortune Magazine lo describió como uno de los más influyentes pensadores del management de la actualidad. Curioso y activo, trabaja personalmente junto a los CEOs de numerosas empresas y organizaciones sin fines de lucro.

Cómo convertir buenos ejecutivos en grandes líderes —que formen grandes equipos

- ¿Management o Liderazgo? ¡La pregunta es incorrecta!
- Cómo formar un gran equipo, fuerte y duradero: primero hay que reunir a la gente correcta —y apartar al resto
- ¿Qué distingue a la gente “correcta”? La búsqueda de talento dentro y fuera de la organización
- No depende de las circunstancias: por qué algunas organizaciones triunfan a pesar de todo mientras otras fracasan
- Los pasos a seguir: un viaje personal para desarrollarse como líder
- Alcance un desempeño superior: el motor interior del éxito personal.



STEPHEN COVEY & Liderazgo

“En tu relación con cualquier persona: pierdes mucho si no te tomas el tiempo necesario para comprenderla.”

Stephen Covey, creador de los ocho hábitos de la gente altamente efectiva

Stephen Covey es uno de los pensadores de management más influyentes del mundo y el mayor experto en gestión de desempeño humano. Es el autor del best-seller aclamado mundialmente The 7 Habits of Highly Effective People, que lleva vendidos 14 millones de ejemplares en 38 idiomas en 75 países. Forbes lo ha consagrado como uno de los 10 libros más influyentes de la historia del management.

Más que efectividad: Cómo superar las expectativas a partir del carácter y el compromiso

- Cómo consolidar la autoridad moral y la confianza
- Cómo liderar para instalar el foco en el cliente, la calidad y el perfeccionamiento continuo en la cultura de la organización
- Los secretos del liderazgo en mercados con características poco conocidas
- Cómo desencadenar el talento y la energía de los empleados
- Cómo aumentar simultáneamente la productividad de la organización y la productividad personal en la era del conocimiento
- Cómo garantizar libertad y autonomía a los individuos sin perder el control de los resultados
- Las claves para la eficiencia personal en el siglo XXI



MICHAEL PORTER & Estrategia

“Hacer siempre lo que quieren los clientes es un gran error. La estrategia consiste en identificar las necesidades de aquel segmento de clientes que quieren satisfacer, y el resto que se aguante porque, si intentamos tener contentos a todos, nos quedamos sin estrategia”.

Michael Porter, el más grande estratega de los últimos tiempos

Michael Porter es considerado la mayor autoridad mundial en estrategia competitiva. Es profesor de Harvard Business School, donde lidera el programa para nuevos presidentes de empresas. Encabeza el ranking global de pensadores de management que periódicamente elabora Accenture, y es el estratega más influyente de la actualidad según la Strategic Management Society.

TOTAL STRATEGY: De la planificación a la implementación

- Una visión destructiva: por qué la concepción actual de la competencia puede ser negativa para empresas y clientes
- ¿Su empresa tiene una verdadera estrategia? Por qué la mayoría no la tiene
- Cómo descubrir la estrategia correcta y comunicarla e implementarla con éxito: los pasos esenciales
- Cómo definir en qué tipo de negocios compite su empresa
- Por qué tener una estrategia es fundamental para la innovación y el cambio
- Responsabilidad social y ventaja competitiva: las cuatro áreas clave para un enfoque estratégico, ordenado y centrado en el contexto



MICHAEL EISNER & Crecimiento e Innovación

“El éxito llega después de salir del fracaso sin perder el entusiasmo.”

Michael Eisner, Ex Ceo de Disney

Michael Eisner fue CEO de The Walt Disney Company entre 1984 y 2005. En ese período reinventó Disney. Apostó al poder de las ideas, se decidió por una visión innovadora, y no temió asumir riesgos creativos. Resultado: transformó lo que era un estudio de animación con algunos parques temáticos en un gigante global del entretenimiento, valuado en más de 50,000 millones de dólares.

Crear para crecer: la clave para potenciar el éxito

- Las claves para aprovechar el poder de la creatividad, el motor más confiable de todo negocio
- Cómo transformar a su empresa en una usina creativa: cómo alentar y gerenciar las nuevas ideas
- Por qué asumir el riesgo de innovar es la decisión que puede disparar el crecimiento
- Innovación y resultados: por qué la creatividad suele ser la madre de los éxitos financieros
- Cómo equilibrar tradición e innovación, trabajo en equipo y talento individual, lógica e instinto: el líder y su juego de roles
- La importancia de una buena “historia” para cualquier tipo de empresa



PHILIP KOTLER & Marketing

“El Marketing no es el arte de vender lo que uno produce, sino de conocer qué producir.”

Philip Kotler, padre de la mercadotecnia

Philip Kotler es reconocido como la mayor autoridad mundial en Marketing. Cuenta con 22 libros y han sido traducidos a más de 20 idiomas con ventas que superan los 5 millones de ejemplares. Ha sido consultor de empresas como General Electric, General Motors, IBM, AT&T, Honeywell, Bank of America y Merck, entre otras.

Precision Marketing: Cómo conquistar y retener clientes rentables

- Otra perspectiva del marketing: por qué adopta un enfoque “holístico” y cómo aumenta su influencia en la empresa
- Un mar de oportunidades: cómo aprovechar al máximo las nuevas estrategias para encontrar nuevos mercados y explotarlos con éxito
- Cómo promover el desarrollo de productos y servicios innovadores: los empleados y los clientes como usinas de nuevas ideas
- Cómo estimular el marketing viral: de blogs, podcasts, webcasts, y redes
- Cuáles son los principales parámetros para medir la eficacia del marketing
- La rentabilidad y la gestión de recursos de marketing
- El rol del Chief Marketing Officer: cuándo es imprescindible contar con uno



DON TAPSCOTT & Wikinomics - Nueva Economía

“Una revolución está ocurriendo, y está llevando a profundos cambios en la forma en que creamos riqueza. La superautopista de la información se está convirtiendo en la base de una nueva Economía Digital.”

Don Tapscott, profeta de la Wikieconomía

Don Tapscott es una autoridad de renombre internacional en lo que se refiere a tecnologías de la información, su impacto y valor estratégico. Es el autor de Wikinomics, su best seller más reciente, incluido en las listas de libros más vendidos de Business Week y The New York Times. Fue el primero en acuñar el concepto de “economía digital”, prediciendo el impacto de las tecnologías de la información en la estructura de las empresas.

Wikinomics o la empresa de hoy y la revolución que viene

- Cómo triunfar cuando la creación de valor se democratiza: la nueva era de las comunicaciones
- El poder transformador de la nueva “economía digital” móvil, omnipresente y en red
- La “net generation”: por qué esta generación tiene un impacto tan profundo en los negocios
- Por qué y cómo cambia el modus operandi de las empresas: las redes abiertas y el surgimiento de un nuevo tipo de organización
- Por qué la apertura y la colaboración horizontal o entre pares, compartir y actuar globalmente son los nuevos principios que rigen la competencia
- Sólo para audaces: las empresas que están aprovechando el talento y la capacidad colectiva para impulsar la innovación, el crecimiento y el éxito



ERNESTO ZEDILLO & Globalización

“Si pasan a la acción en vez de sucumbir a la melancolía, un energético tigre latinoamericano estará rugiendo en los mercados globales”.

Ernesto Zedillo, ex presidente de México

Ernesto Zedillo, presidente de México entre 1994 y 2000, es un experto en globalización y mercados emergentes, y un líder respetado en todo el mundo. Es profesor de política y economía internacional en la Universidad de Yale y el director del Yale Center for the Study of Globalization.

Crecimiento y desarrollo: las claves del despegue de América latina

- América Latina: ¿remisa perpetua del desarrollo mundial?
- Por qué no se reduce la brecha entre la región y los países desarrollados y otras economías emergentes
- Las claves de la prosperidad: los desafíos que hay que superar para avanzar
- Tiempos de reforma: un checklist imprescindible de logros, fracasos y cuentas pendientes
- El futuro de América latina en el nuevo escenario global: fortalezas y debilidades, promesas y desafíos
- Cuál es el rol de la economía y cuál el de la política en este proceso



JOSÉ LUIS NUÑO & Caso Zara - Un modelo de innovación

La estrategia de Zara consistió siempre en impulsar la creación de valor para el cliente. Hoy es uno de los negocios de ropa más rentables a nivel mundial.”

José Luis Nuño - Caso Zara

José L. Nuño es profesor en el área de Dirección Comercial en el IESE. Además de asesorar a empresas como LVMH, Loewe, Antonio Puig, L'Oréal, entre otras, ha publicado innumerables artículos sobre globalización, marketing masivo y de productos de lujo, y marketing relacional. Su caso **Zara: Fast Fashion** es uno de los mejores casos de estudio y un best-seller en la Universidad de Harvard.

Un modelo de innovación

- La clave del éxito de Inditex y su cadena Zara: un sistema de respuesta rápida
- Cuáles son los elementos realmente determinantes en la cadena de valor: tecnología, experiencia en el punto de venta y valor por dinero
- Cómo aprovechar las ventajas de un modelo de respuesta rápida para “neutralizar” el impacto de los cambios en la preferencia del consumidor y anticiparse a la competencia
- Cómo trasladar las ventajas en las operaciones a la cuenta de resultados
- Un desafío para Zara: Crecimiento y sustentabilidad del modelo en un entorno completamente globalizado
- La naturaleza sistémica de la ventaja competitiva de Zara

AGENDA CONGRESO

DÍA 1: MIÉRCOLES 11

9:00 am — 10:30 am	MICHAEL EISNER CRECIMIENTO E INNOVACIÓN
10:30 am — 11:00 am	Coffee Break
11:00 am — 12:30 pm	JIM COLLINS GENTE
12:30 pm — 1:00 pm	Coffee Break
1:00 pm — 2:30 pm	STEPHEN COVEY LIDERAZGO
2:30 pm — 4:30 pm	Comida
4:30 pm — 6:00pm	MICHAEL PORTER ESTRATEGIA

DÍA 2: JUEVES 12

9:00 am — 10:30 am	DON TAPSCOTT WIKINOMICS - NUEVA ECONOMÍA
10:30 am — 11:00 am	Coffee Break
11:00 am — 12:30 pm	JOSÉ LUIS NUENO CASO ZARA - UN MODELO DE INNOVACIÓN
12:30 pm — 1:00 pm	Coffee Break
1:00 pm — 2:30 pm	PHILIP KOTLER MARKETING
2:30 pm — 4:30 pm	Comida
4:30 pm — 6:00pm	ERNESTO ZEDILLO GLOBALIZACIÓN

Apoyos:



INFORMACIÓN GENERAL

FECHA

11 y 12 de Junio de 2008

LUGAR

Centro Banamex, México D.F.

OFERTA VÁLIDA HASTA EL 9 DE NOVIEMBRE DE 2007

Pase Dorado (individual)

Precio Normal: USD 1,990 + IVA

Promoción Especial: USD 1,290 + IVA

PASE CORPORATE (5 pases dorados para usted & su equipo de trabajo)

Precio Normal - USD 8,950 + IVA (USD 1,790 C/U)

Promoción Especial - USD 5,160 + IVA (USD 1,032 C/U)

ahorre hasta un 50%

PROMOCIÓN INTERIOR

USD 1,790 + IVA *

* Incluye Pase Individual, vuelo redondo, 1 noche de hospedaje

EL PASE INCLUYE: Certificado de asistencia, material de estudio en español, café y comidas.

PROMOCIÓN ESPECIAL ExpoManagement

Con la compra de su pase dorado, obtiene una suscripción anual a la Revista Gestión de Negocios.

Para más información: www.gestiondenegocios.com.mx



RECIBA UN 10% DE DESCUENTO ADICIONAL, AL LIQUIDAR SU PASE CON **AMERICAN EXPRESS® CORPORATE CARD.**

PARA INSCRIBIRSE ENVÍE EL CUPÓN POR FAX
O COMUNÍQUESE AL:

Tel: 5002 32 17 - 01800 083 00 25

Fax: 5002 32 04

expoman08@hsm-eventos.com - www.expomanagement.com.mx

Patrocinadores:

SOLUCIONES REALES PARA SU EMPRESA



PRICEWATERHOUSECOOPERS 



 TELMEX®

Colaboradores:



EXPANSIÓN



¡PRÓXIMOS EVENTOS!

FORO MUNDIAL DE NEGOCIACIÓN

2 y 3 de Octubre, 2007 - México, D.F.

4 y 5 de Octubre, 2007 - Monterrey, Nuevo León

FORO MUNDIAL DE MARKETING & INNOVACIÓN

7 y 8 de Noviembre, 2007 - México, D.F.

HSM
Inspiring ideas

HSM - Inspiring Ideas

Av. Paseo de las Palmas No. 830, Oficina 402

Lomas de Chapultepec, C. P. 11000, México D. F., México

Tel. (5255) 5002 3213 - Fax (5255) 5002 3204

Tel. 01800 083 00 25 - www.hsm-mx.com