



Don Peppers

Experto Mundial en Management y Miembro Fundador del Grupo Peppers and Rogers



CSA CELEBRITY SPEAKERS

Don Peppers es miembro fundador, junto con Martha Rogers de The Peppers and Rogers Group, la consultora líder mundial en management orientado al cliente. El Instituto Accenture para el Cambio Estratégico lo considerado como el pensador y escritor más importante en temáticas de management. Fue también seleccionado miembro del Salón de la Fama Internacional de Marketing Directo. Culminó su carrera en publicidad como CEO de Perkins/Butler Direct Marketing, una de las 20 mejores agencias de marketing directo de EEUU.

"El innovador más probabilidades de crear visionario repercusiones" - Red Mundial de Tecnología

En detalle

Sus comienzos fueron como economista en el negocio del aceite y como el director de la contabilidad para una línea aérea regional. Tiene una licenciatura en ingeniería astronáutica de la Academia de la Fuerza Aérea de Estados Unidos, y un master en Asuntos Públicos de la Escuela de Woodrow Wilson de la Universidad de Princeton. Peppers es un autor muy apreciado entre editores y los medios, no en vano es co-autor de una series de best sellers internacionales, que han vendido más de un millón de copias de manera conjunta.

Qué le ofrece

Don Peppers, creador del concepto "marketing one to one", expresa su más firme convicción de que las perspectivas orientadas al cliente y no al producto serán las que dominarán las estrategias de venta y de marketing en el futuro y ya en el presente en algunos casos.

Cómo presenta

La claridad es su prioridad y ofrece una visión general de las ideas más recientes, el recurso más escaso para las empresas no es el capital, como muchos pueden pensar, sino los clientes, a los que hay que fidelizar y tratar de conseguir su confianza con el objetivo de alcanzar el máximo valor que puedan aportar.

Idiomas

Presenta en Inglés.

¿Quiere saber más?

Llámenos o envíenos un e-mail para saber exactamente lo que el puede aportar a su evento.

¿Como reservarle?

Simplemente llame, envíe un fax o e-mail. Mire detalles a continuación.

Publicaciones

- 2008 Rules to Break and Laws to Follow: How Your Business Can Beat the Crisis of Short-Termism (mit Martha Rogers)
- 2005 Return on Customer: Creating and Maximising Value from Your Scarcest Resource
- 2002 One to One B2B: Customer Development Strategies for the Business-to-Business World
- 1999 The One to One Manager
- 1998 The One to One Field Book
- 1993 The One to One Future: Building Relationships One Customer at a Time

Temas

- Personalización en Masa
- Competir en la Edad Interactivo
- Un cliente one to one, el futuro de la comercialización
- Liderazgo a Largo Plazo de en un corto plazo Mundial
- CRM está muerto - ¡Viva el Cliente
- Optimización para el éxito