



Martha Rogers

Experta Mundial en Marketing y Miembro Fundadora del Grupo Peppers and Rogers



CSA CELEBRITY SPEAKERS

Dra. Martha Rogers es una personalidad destacada en el mundo de la gestión, de las relaciones con los clientes y el marketing interactivo. Fue nombrada una de las 19 pensadoras más importantes del siglo. Reconocida también como una experta líder en clientes y estrategia de negocios, es socia fundadora de Peppers and Rogers Group la principal consultora de management orientado al cliente en todo el mundo. Junto con Don Peppers, Martha Rogers ha sido co-autora de cinco best sellers como 'The One to One Future', celebrando ya sus 10 años de impresión; 'Enterprise One to One' y su último libro 'One to One B2B'. Sus libros han vendido más de 1 millón de copias y han sido traducidos en más de 14 idiomas.

"Reconocidos como líderes del pensamiento en todo el mundo, Don Peppers y Martha Rogers, fueron reconocidos por la World Technology Network en 2001"

En detalle

Obtuvo su doctorado por la Universidad de Tennessee. Como Profesora adjunta en la Fuqua School of Business en Duke University, Rogers colabora en el taller de trabajo de CRM en el nivel de MBA. Es también Co-Directora de Teradata Center para CRM en Duke University.

Qué le ofrece

Como una de las principales expertas, visionarias y educadoras, la Dra. Rogers ayuda a las empresas a colocarse ventajosamente mediante la demostración de las crecientes variaciones del marketing, ventas y servicio al cliente.

Cómo presenta

Martha siempre garantiza una ovación por sus conferencias innovadoras y personalizadas. Es una excelente conferenciante que inspira a las audiencias en eventos corporativos de todo el mundo.

Temas

Personalización en Masa
Competir en la Edad Interactiva
Un Cliente a la Vez: el Uno a Uno en el Futuro del Marketing
Liderazgo a largo plazo en un corto plazo Mundial
CRM está muerto - ¡Viva el Cliente!
Optimización para el Exito

Idiomas

Martha presenta en inglés.

¿Quiere saber más?

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

¿Como reservar?

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

Publicaciones

2005

Return on Customer: Creating and Maximising Value from Your Scarcest Resource

2001

One to One B2B

1998

The One to One Fieldbook: The Complete Toolkit for Implementing a One to One Marketing Program

1997

Enterprise One to One: Tools for Competing in the Interactive Age

The One to One Future: Building Relationships One Customer at a Time