

SPEAKER

INTERNACIONAL

Conferencias que generan experiencias

Desde **ARGENTINA** 

Marcos

Lovera



PARA QUE ME CONOZCAS MEJOR

Formación:

Magister en Administración de Empresas y Licenciado en Marketing. Tengo a su vez un Posgrado en Diseño estratégico para la innovación

Media & PR:

Columnista de Funds Society e MDZ Online

Formador:

Además destaco mi experiencia como Profesor en diversos Diplomados, Seminarios, Talleres, Posgrados, Maestrías en Panamerican Business School (Latam) y Asuntos Digitales, Escuela de Negocios Online (Madrid-España). Finalmente como Profesor Titular de Customer Experience en Coder House (Argentina). Previamente fui profesor universitario en Marketing Digital para UCES (durante 6 años)



Co Founder de Mangata Customer Development



Facilitador de formación en Club PYXO (Innovación práctica para PyMEs)



ES IMPORTANTE QUE SEPAS

- + 7 Paises visitados
- + 100 Conferencias y Cursos
- + 20 Mil asistentes



ALGUNOS CLIENTES

Transformación de alto impacto para la experiencia de tus clientes y equipos



Haz clic sobre el logo para ver evento



CONGRESOS Y WORKSHOP LATAM

- Workshop Inmobiliario - Organizado por CBR - Cámara de Bienes Raices Guatemala (📍 Guatemala)
- CX Week - Organizado por Movistar/Telefónica Hispam (📍 Latam)
- Congreso Nacional de Capacitación Profesional Inmobiliaria - Organizado por CaPI (📍 Argentina)
- Congreso Internacional AEI - Organizado por la Asociación de Agentes y Empresas Inmobiliarias (📍 República Dominicana)
- Congreso Latinoamericano de la Industria de Centros Comerciales - Organizado por CLICC & Abrasce (📍 São Paulo, Brasil)
- Congreso Internacional de Inteligencia Artificial - Organizado por CINEA Latinoamérica (📍 Peru)
- Workshop ACECOGUA - Organizado por la Asociación de Centros Comerciales de Guatemala (📍 Guatemala)

[Haz clic para verme en acción](#)



CONFERENCIAS MÁS SOLICITADAS

Ventas

Vender sin Vender: Al hueso sin humo.

Orientada a generar propuesta de valor para la empresa. Se busca introducir a los participantes a temas como: análisis del circuito comercial (generación, administración y relación con la demanda), la importancia de los procesos y la conexión emocional. La invitación a vender sin vender es el punto de partida para comenzar a derribar paradigmas. Esta actividad está pensada para los equipos comerciales

Calidad de Servicio & C.X

Experiencias WOW: El Arte de Enamorar a tus Clientes.

Conferencia diseñada para impulsar una auténtica Cultura de Servicio en tu equipo. Nuestro objetivo es claro: motivar, alinear y convencer a todos sobre la importancia vital de implementar un proceso de mejora continua y diferenciación centrado en la "Calidad de Servicio". Partiendo de la provocativa pregunta "¿QUÉ HACE POSIBLE LA MAGIA?", exploraremos cinco enfoques fundamentales para cautivar y enamorar a tus clientes. Esta conferencia no solo proporcionará conocimientos prácticos y herramientas efectivas, sino que también inspirará un cambio profundo en la mentalidad de tu equipo hacia la excelencia en el servicio. Prepárate para descubrir cómo convertir cada interacción con el cliente en una experiencia verdaderamente mágica.



MIS CONFERENCIAS MÁS SOLICITADAS

Innovación y Propósito

Innovación con Propósito: Estrategias de Negocio Centradas en el Cliente.

Exploraremos un enfoque totalmente novedoso hacia la innovación a través de la fórmula O.C.A. Es común pensar que la innovación está reservada para grandes lanzamientos tecnológicos o productos revolucionarios, pero ¡eso no podría estar más lejos de la verdad! Descubre cómo la innovación puede ser simple, accesible y altamente efectiva, incluso con presupuestos bajos. Prepárate para ser inspirado con ejemplos prácticos y motivadores que demuestran cómo pequeños cambios pueden tener un gran impacto. Esta sesión es ideal para motivar a tus equipos a abrazar la innovación en todas sus formas y a buscar constantemente oportunidades para marcar la diferencia.

Escucha y Empatía

La Voz de la Empatía: Escucha para Crear Momentos Memorables.

Orientada a las personas que se encuentran en contacto con clientes en todos los canales de atención. Tiene como objetivo entender al cliente integral, relacional y emocionalmente desde lo que vive con la marca, para luego accionar y generar experiencias memorables. Esta actividad es ideal para personas que necesitan comprender en profundidad lo que sus clientes necesitan, desde lo que dicen, piensan, sienten y actúan.





**GENEREMOS UN
ENCUENTRO**