



MARCOS LOVERA

Conferencias que generan
experiencias



PARA QUE ME CONOZCAS MEJOR

- **Magister** en Administración de Empresas y **licenciado** en Marketing. Tengo a su vez un **posgrado** en Diseño estratégico para la innovación.
- **Co Founder** de Mangata Customer Development.
- Además destaco mi experiencia como **Profesor** Titular de la Lic. en Marketing en la Universidad UCES (Argentina), 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).

ES IMPORTANTE QUE SEPAS

Los principales objetivos de las charlas son:

- **Compartir**
- **Debatir**
- **Cuestionar e inspirar**

Compartí escenario con:

- **FABIO PORCHAT**
- **PISTOLA MURILO**
- **CARLA HARRIS**
- **HENI OZI CUKIER**
- Entre otro referentes en el mundo



+ 30 Mil asistentes



+ 200 Conferencias y Cursos



+ 7 Países visitados

ALGUNOS CLIENTES

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



Haz clic sobre el logo para ver evento



ALGUNOS CLIENTES EN LATAM

- CX Week – Organizado por Movistar/Telefónica Hispam (📍 Latam)
- 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 (📍 São Paulo, Brasil)
- Congreso Nacional de Capacitación Profesional Inmobiliaria – Organizado por CaPI (📍 Argentina)
- Congreso Internacional de Inteligencia Artificial – Organizado por CINEA Latinoamérica (📍 Peru)
- ACECOGUA – Organizado por la Asociación de Centros Comerciales de Guatemala (📍 Guatemala)
- ACOTUR – Encuentro de Turismo Sostenible. Organizado por la Asociación Colombiana de Turismo Responsable (📍 Colombia)
- Master Class. Organizado por FIJE, Federación Iberoamericana de Jóvenes Empresarios (📍 Latam)



Haz clic sobre el logo para ver evento

Mangata
Customer Development

MIS CONFERENCIAS MÁS SOLICITADAS

1

VENTAS

Vender sin Vender.

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.

2

CALIDAD DE SERVICIO & CX

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.

Formatos:

- Conferencia de 1 Hs.
- Workshop de hasta 3 Hs.

MIS CONFERENCIAS MÁS SOLICITADAS

3

INNOVACIÓN Y PROPOSITO

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 simples. 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.

4

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.

Formatos:

- Conferencia de 1 Hs.
- Workshop de hasta 3 Hs.

GENEREMOS UN ENCUENTRO



^
Mangata
Customer Development