

# EXPOGARDEN18

TOLEDO 1 Y 2 DE FEBRERO

## Jueves, 1 de Febrero

- 10:30-11:00** **INAUGURACIÓN OFICIAL a cargo del Sr. Oriol Batlle** (Presidente de la AECJ) y **Sr. Raúl Montoro** (SBM).
- 11:00-12:00** **Venta sin frenos.** Conferencia empresarial de alto impacto, orientada a transmitir herramientas en Ventas, Marketing y Diferenciación, prácticas y útiles para autónomos y Pymes del sector GARDEN. **Pablo Carcelén.** Director de Expansión en Level UP. Asesor Estratégico de 30 empresas y Formador de alto impacto. Máster en Marketing, Finanzas y RRHH.
- 12:00-13:00** **Cómo ser parte del 20% de crecimiento del eCommerce hoy en día.** Presentación y estadísticas del comercio electrónico y bases del marketing online porque muchas de las oportunidades están ahí. **Mike Bourguignon.** Ha sido director de una organización internacional de floristas durante los últimos años, Máster en Marketing digital y ecommerce. Miembro de una de las familias más conocidas en el mundo de las floristerías españolas.
- 13:00-16:00** **Almuerzo en la sala de exposición con los proveedores adheridos a la AECJ.**
- 16:00-17:00** **Construir una empresa altamente rentable.** 6 pasos que te ayudarán a darte cuenta de cómo puedes mejorar algunos aspectos. **Manuel Abad y Teresa Gómez.** Dos coaches de la compañía Action Coach con una trayectoria de más de 25 años de experiencia en el mundo de la formación de directivos de PYMES y grandes compañías para desarrollar una alta eficiencia.
- 17:00-18:00** **Afterwork Batlle Garden! Cócteles en la sala de exposición**
- 19:00** **Salida de los buses para hacer una ruta turística, posteriormente a pie por Toledo.**
- 21:00** **Cena en Venta de Aires ofrecida con el patrocinio de Vithal Garden.**

Conferencia patrocinada por



Conferencia patrocinada por



Conferencia patrocinada por

**VONDOM®**

Patrocinio Afterwork



Cena patrocinada por



## Viernes, 2 de Febrero

- 10:15-11:00** **Asamblea General Ordinaria 2018**, y tiempo para visitar expositores.
- 11:00-13:00** **El comercio ha de adaptarse a unas nuevas condiciones.** Debe reinventarse para seguir vendiendo. Reinventar pasa por ofrecer algo más que productos y servicios; se han de entregar experiencias. La venta no asistida (lineal, escaparates,...) y los indicadores clave en el comercio. **Marcos Álvarez (Tiendólogo).** Este economista y escritor, a lo largo de su dilatada carrera profesional en el sector retail se ha dedicado a inspirar y acompañar a empresas en todos sus procesos.
- 13:00-16:00** **Almuerzo y tiempo en la sala de exposición con los proveedores.**

Conferencia patrocinada por

**Plastiken®**



**AECJ**  
ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE  
CENTROS DE JARDINERÍA

# EXPOGARDEN18

TOLEDO 1 Y 2 DE FEBRERO



**Pablo Carcelén**

Director de Expansión en Level UP. Asesor Estratégico de 30 empresas y Formador de alto impacto. Máster en Marketing, Finanzas y RRHH.



**Mike Bourguignon**

Director de una organización internacional de floristas durante los últimos años, Máster en Marketing digital y ecommerce. Miembro de una de las familias más conocidas en el mundo de las floristerías españolas.



**Manuel Abad**

Coaches de la compañía Action Coach con una trayectoria de más de 25 años de experiencia en el mundo de la formación de directivos de PYMES y grandes compañías para desarrollar una alta eficiencia.



**Teresa Gómez**



**Marcos Álvarez**

Economista y escritor, a lo largo de su dilatada carrera profesional en el sector retail se ha dedicado a inspirar y acompañar a empresas en todos sus procesos.



Patrocinador principal