

Es el momento  
de la reacción 2.0  
¿Está preparado?

**iIR España**  
Know-how. People. Results.



**999€**  
sólo hasta el  
20/07/2009



# Web 2.0

## Meeting Point

- > Social Media Optimization
- > Técnicas para estimular la participación
- > Blogs
- > Herramientas de colaboración
- > Análisis de costes
- > Fidelización de usuarios
- > Redes Sociales
- > Betateesting
- > Nuevos productos y servicios
- > Next generation: 3.0 vs 2.5

### 14 Casos Prácticos

ABC.ES  
BANCO POPULAR  
CAIXA GALICIA  
EBD  
ENDESA  
ATOS CONSULTING  
IKEA  
INFOJOBS.NET  
MENEAME  
SANITAS  
EXLIBRIS EDICIONES - DINARTE  
TELECINCO  
TELEFONICA  
TRAVEL CLUB

### Web Seminar Preconference

Estrategias y claves de éxito en campañas de  
**MARKETING VIRAL EN INTERNET**

**Daniel García**

Director de Marketing On-Line

**David Gelabert**

EMEA On-Line Marketing Manager  
GRUPO SOL MELIA

### Web Seminar Postconference

Técnicas avanzadas en  
**SEARCH & AFFILIATE MARKETING**

**Xavier Pladellorens**

Online Marketing Manager  
EDREAMS

Madrid, 28 de Septiembre de 2009  
Hotel NH Príncipe de Vergara

Patrocinadores

Media Sponsor

**¡Inscríbese ahora!**  
**902 12 10 15**  
inscrip@iir.es • www.iir.es

**Atos Consulting**



WEB APPLICATION  
DEVELOPMENT  
PLATFORM

**prisacom**

Estimado profesional,

Ahora, más que nunca, el mercado exige máxima actualización, innovación, competitividad, rendimiento, visibilidad y rentabilidad.

## ¡Es el momento de la reacción 2.0!

Pero,

- > ¿Qué **ruido** genera realmente mi empresa en internet?
- > ¿Cómo incentivar la confianza del usuario y aumentar la **competitividad**?
- > ¿Cómo estimular la **participación** de los usuarios y lograr que garantice el mantenimiento de la Web 2.0 en la empresa?
- > ¿Cómo realizar un exhaustivo análisis de **costes** de los productos 2.0?
- > ¿Cómo **fidelizar** a los usuarios a través de las **redes sociales**?
- > ¿Cómo ahorrar más costes mediante **herramientas de colaboración**?
- > ¿Cómo conjugar el **equilibrio** entre la valoración de los usuarios y la idea del producto?
- > ¿Realmente **web 3D, inteligencia artificial y cloud computing** son las tendencias?

Tras el éxito de las convocatorias anteriores, iiR organiza el **3er Live Meeting** sobre **Web 2.0** en el que encontrará la respuesta a éstas y muchas otras dudas.

Analice en 1 día 100% intensivo **14** de las **Experiencias Prácticas** más relevantes: **ABC.ES, BANCO POPULAR, CAIXA GALICIA, EBD, ENDESA, ATOS CONSULTING, IKEA, INFOJOBS.NET, MENEAME, SANITAS, EXLIBRIS EDICIONES, TELECINCO, TELEFONICA y TRAVEL CLUB.**

Asimismo, le ofrecemos la posibilidad de apuntarse a 2 Web Seminars específicamente diseñados para usted y su equipo:

- > Estrategias y claves de éxito en campañas de **MARKETING VIRAL EN INTERNET**
- > Técnicas avanzadas en **SEARCH & AFFILIATE MARKETING**

Con estos Web Seminars pre y post-conference podrá **ponerse al día en sólo 1 hora y conocer las best practices** de grandes expertos en estrategias de marketing on line.

¡Reserve YA su plaza!, hasta entonces reciba un cordial saludo,

**Ana María García**  
Directora de Programas  
iiR España

PD: Oferta especial si se apunta a Web 2.0 y a nuestros 2 Web Seminars

### ¿Quién debe asistir?

#### Multisectorial

- Responsable de Internet
- Responsable de Marketing On Line
- Director de Marketing
- Jefe de Comunicación
- Responsable de Fidelización
- Responsable de Estrategia Corporativa
- Jefe de Desarrollo de Negocio
- Webmaster

#### Administraciones Públicas

- Responsable de Internet
- Jefe de Comunicación
- Webmaster

#### Consultoras y Proveedores Tecnológicos

- Director Comercial
- Product Manager
- Responsable de Proyecto

#### Portales on line y Proveedores de

#### Contenidos on line

- Director Comercial
- Product Manager
- Responsable de Marketing



# Web 2.0 Meeting Point

Ahora, más que nunca, el mercado exige máxima actualización, innovación, competitividad, rendimiento, visibilidad y rentabilidad

Tras el éxito de las convocatorias anteriores, iIR organiza el 3er Live Meeting sobre Web 2.0 en el que encontrará la respuesta a éstas y muchas otras dudas

Analice en 1 día 100% intensivo 14 de las Experiencias Prácticas más relevantes: ABC.ES, BANCO POPULAR, CAIXA GALICIA, EBD, ENDESA, ATOS CONSULTING, IKEA, INFOJOBS.NET, MENEAME, SANITAS, EXLIBRIS EDICIONES - TELECINCO, TELEFONICA y TRAVEL CLUB

## PROGRAMA

Madrid

Lunes, 28 de Septiembre de 2009

9:00

**Apertura de la Sesión e Intervención del Presidente de Jornada**

**Estrategias para enfrentarse a la crisis con las herramientas 2.0**

### La experiencia práctica de ABC

- Escenario actual y claves para el futuro
- La importancia de la Web 2.0 en el ámbito corporativo
- Cómo abrirse a los servicios y redes sociales ya creados
- Creación de nuevos productos y servicios 2.0
- Integración del cliente en los procesos de toma de decisión

**Francisco Javier Duró Rivas**

Community Manager  
**ABC.ES**

9:30

**Stergo: la Web 2.0 al servicio del éxito escolar**

### La Experiencia práctica de Exlibris Ediciones

- Antecedentes del proyecto
- Stergo: la Agenda Educativa para todos
- Una red social muy particular

**Eduardo de Porras**

Director General  
**EXLIBRIS EDICIONES**

10:00

**Now Business is Social. El potencial del conocimiento compartido en las empresas**

### La experiencia práctica de EBD

- Qué espera la gente cuando trabaja
- Los patrones evolucionan: Enterprise 1.0 vs. Enterprise 2.0
- ¿Cómo trabajar juntos para impulsar la productividad corporativa?
- Creación de nuevos productos y servicios 2.0

**Juan Repiso**

Director Comercial España  
**EBD**

10:30

**Social Media Optimization vs Community Manager: Web 2.0 para mejorar la imagen y la reputación corporativa**

### La experiencia práctica de Endesa

- ¿Qué ruido genera mi empresa en internet?
- Blogs y Comunidades
- El aumento de la competitividad
- Cómo generar la confianza en el usuario

**Jorge Sánchez-Mayoral**

Subdirector de Internet y CRM  
**ENDESA**

**Berta Alba**

Responsable de Operaciones y Proyectos de Innovación de Portae.com  
**ENDESA**

10:30

Café

11:30

**La Atención al Cliente en la Web 2.0: Participación activa de las Empresas**

- Entornos Web 2.0 en la Atención al Cliente: Foros, Blogs, Redes Sociales
- Participación activa en la Atención al Cliente 2.0
- Análisis del impacto de la Atención al Cliente 2.0
- Experiencias prácticas

**José Luis Maestro Donate**

Principal Consultant  
**ATOS CONSULTING**

12:00

**Cómo estimular la participación de los usuarios: La importancia de la usabilidad**

### La experiencia práctica de Banco Popular

- Qué gana el usuario participando activamente en tu site
- La importancia de conocer la experiencia del usuario
- Cómo lograr que su participación garantice el mantenimiento de la Web 2.0 en la empresa

- Metodología empleada para estudiar el comportamiento de los usuarios
- Mejoras conseguidas y Best Practices

**Ana Sala Suárez**

Directora del Laboratorio de Usabilidad Multicanal  
**BANCO POPULAR**

12:30

**El cocktail de la información generada por los usuarios: Agitar, mezclar y servir**

### La experiencia práctica de Meneame

- 1º Agitar = Herramientas de Buzz
- 2º Mezclar = Mashups
- 3º Servir = Herramientas de participación: Blogs, Redes Sociales, Podcast...

**Benjamí Villoslada**

Co-Fundador y Administrador  
**MENEAME**

13:00

**InfoJobs 2.0: ¿Cómo sacarle el máximo partido a la Web 2.0?**

### La experiencia práctica de Infojobs

- Hablar, comprender, actuar y medir
- ¿Cómo sacar jugo a Internet 2.0?
- Productos 2.0
- Análisis de costes
- Cómo generar confianza al usuario

**Herènia Casas**

Responsable de Fidelización de Candidatos  
**INFOJOBS.NET**

**Montserrat Gil**

Product Manager  
**INFOJOBS.NET**

13:30

**¿Cómo sacarle el máximo partido a las redes sociales?**

### La experiencia práctica de Ikea

- ¿Realmente sale rentable?. ¿Cómo le revierte a la marca?
- Cómo introducirse en las redes sociales de forma no intrusiva
- Cómo fidelizar a los usuarios a través de las redes sociales

## Analice en 1 día 100% intensivo 10 de las Experiencias Prácticas más relevantes

- Claves para no equivocarse
- La experiencia 2.0 de Ikea: la red social [www.elhogar.de](http://www.elhogar.de)

### Miguel Angel Orbaneja

Responsable de Internet y Proyectos Interactivos

IKEA

14:00

### Social Media Optimization: Técnicas para aumentar la rentabilidad de la empresa mediante la optimización de uso de la Web 2.0

#### La experiencia práctica de Caixa Galicia

- El uso de los recursos 2.0 para aumentar ventas y mejorar servicios
- Las posibilidades de suscripciones de los clientes
- Herramienta para medir SMO

### Jerónimo Pérez Paz

Jefe de Servicio Web  
CAIXA GALICIA

14:30

Almuerzo

16:00

### Herramientas de colaboración a través de Internet para afrontar la crisis

- Estrategias de interacción empresa – usuario
- Web Seminars, intranets, project management, wikis, presentaciones colaborativas...
- Cómo consigo ahorrar más costes mediante herramientas de colaboración

### Ricardo Marino

Jefe de Formato de Producción Multimedia

TELECINCO

16:30

### Creación de productos y servicios 2.0 en diálogo con los usuarios: Estrategias de betatesting

#### La experiencia práctica de Telefónica

- Web 2.0: ¿Cómo escuchar lo que te demandan tus clientes?
- Feedback con los usuarios

- Valoración de servicios existentes
- Objetivo = máxima participación
- Cómo conjugar el equilibrio entre la valoración de los usuarios y tu idea del producto
- Captación de leads

### Ramiro Llano Cuadra

Jefe de Experiencia Online

TELEFONICA

17:00

### PANEL DE EXPERTOS

#### 2.0 Future Trends: ¿Hacia dónde nos dirigimos?

- ¿Realmente supondrá una revolución en la red?
- ¿Web 3.0 o Web 2.5?
- La digitalización de la cadena de valor de las empresas
- Tendencias:
  - > Web 3D
  - > Inteligencia Artificial
  - > Cloud Computing

### Francisco Javier Duró Rivas

Responsable Multimedia

ABC.ES

### Ricardo Marino

Jefe de Formato de Producción Multimedia

TELECINCO

### Pedro Díaz Yuste

Director de Internet

SANITAS

### Francisca Huélamo Medina

Directora de Tecnología de la Información

TRAVEL CLUB

18:00

Fin de la jornada y clausura de la conferencia

## Patrocinadores



WEB APPLICATION  
DEVELOPMENT  
PLATFORM

EBD es una plataforma de desarrollo de aplicaciones web. A diferencia de otras soluciones en las que se adapta un producto ya construido a las necesidades del cliente, la arquitectura abierta de EBD permite crear proyectos ajustados 100% a la medida de la organización, facilitando el crecimiento del proyecto de forma estructurada.

EBD favorece la reducción del tiempo de implantación (time-to-market) con un menor coste total de propiedad (TCO), y una excepcional experiencia de usuario con resultados en tiempo mínimo gracias al uso de módulos/widgets prediseñados e incluyendo soporte multi-dispositivo y multi-idioma.

La flexibilidad de EBD permite que se aplique en cualquier sector y tipo de organización; administraciones públicas, grandes corporaciones, educación, horeca, industrial, IT, sanidad y medios de comunicación. Algunas referencias: ArtistaMundo.com, Dichis, MiCastellano.es, Ministerio del Interior, Gobierno de Canarias, Diputació de Barcelona, Fundación Banesto, Telefónica, Microsoft, EsadeAlumni, Turisme de Barcelona, XTVL, o Grupo Serhs, entre otros.

Con sede en Barcelona, EBD posee oficinas en Madrid, México D.F., Miami y San Francisco.

[www.ebdssoft.com](http://www.ebdssoft.com)



Atos Consulting, la práctica global de consultoría de Atos Origin, es un proveedor líder de servicios de consultoría de negocio, estrategia, procesos y tecnología con más de 2.500 consultores en todo el mundo. El formar parte de Atos Origin, proveedor global de servicios de TI, nos aporta un mejor conocimiento de las soluciones tecnológicas más relevantes de ámbito mundial y nos ayuda a detectar tendencias emergentes. Esto unido a nuestra perspectiva de consultoría especializada en cada sector, hace que sepamos cómo aplicar esta información y ofrecer a nuestros clientes una ventaja competitiva basada en estrategias a largo plazo.

Atos Consulting ofrece su conocimiento y experiencia práctica en servicios de consultoría especializada en la aplicación de los conceptos y tecnologías de la Web 2.0 aplicada a la Empresa (Enterprise 2.0). En particular, se ha centrado en su aplicación a los entornos de Atención al Cliente, incluyendo la propuesta y valoración de acciones de participación activa de las empresas dentro de las Redes Sociales.

Atos Origin ofrece sus servicios mediante consultoría, integración de sistemas y outsourcing. Emplea a 50.000 profesionales en 40 países, y su facturación anual es de 5.500 millones de euros. Atos Origin es partner tecnológico mundial para los Juegos Olímpicos, y sus clientes son grandes compañías internacionales de todos los sectores de actividad. [www.es.atosorigin.com](http://www.es.atosorigin.com) o [www.es.atosconsulting.com](http://www.es.atosconsulting.com).

## Media Sponsor



prisacom

[www.prisacom.com](http://www.prisacom.com)

## 2 Web Seminars imprescindibles para Vd. y su equipo

iiR le ofrece la posibilidad de ponerse al día y obtener todas las respuestas en un **FACE TO FACE** virtual con los mejores especialistas

### La mejor opción si busca...

- > 60 minutos de máximo aprovechamiento
- > Actualización Express. iFormación inmediata!
- > Esté donde esté ¡Aproveche su tiempo al máximo!
- > Fácil acceso
- > Especialización 100% calidad
- > Networking en tiempo real



### Estrategias y claves de éxito en campañas de **Marketing Viral en Internet**

Web Seminar Preconference  
24 de Septiembre de 2009  
12.00-13.00 h

- Funcionamiento y selección del público objetivo
- ¿Cómo ganar credibilidad y tráfico?
- ¿Cómo ponérselo fácil a los usuarios para obtener una mayor propagación de la campaña?

- Herramientas o técnicas que mejor funcionan como contenidos virales
- Análisis del caso de éxito de Grupo Sol Meliá: La web de Gnomos sin Fronteras
- Ejemplos de marketing viral de éxito

Impartido por

**Daniel García Langa**  
Director de Marketing On-Line  
**David Gelabert**  
EMEA On-Line Marketing Manager  
**GRUPO SOL MELIA**



### Técnicas avanzadas en **Search & Affiliate Marketing** para la promoción on line con costes controlados

Web Seminar Postconference  
7 de Octubre de 2009  
17.00-18.00 h

#### Search Marketing Advanced: Técnicas de optimización del marketing en buscadores

- Search Marketing: ¿Qué es y cómo sacarle el máximo partido?
- El SEM dentro del Online Marketing Mix y SEO vs SEM
- Tácticas de subasta, clasificación de motores de búsqueda y landing pages

#### Marketing de afiliación: Claves para gestionar con éxito un programa de afiliados

- Affiliate Marketing: ¿Qué es y cómo funciona?
- Análisis de pros y contras
- Tipos de Players: Publishers & advertiser
- Affiliate Networks

Impartido por

**Xavier Pladellors**  
Online Marketing Manager  
**EDREAMS**

Media Partners

Bar Restaurante  
LA BUENA PASTA LOS PROFESIONALES DE LA MODA

auditoría y seguridad

cibersur

CiudadTelecom  
ct \*\*\*\*\* .com

ARBOL DE NOTICIAS  
@2002

DIFUSIÓN JURÍDICA

auditoría y seguridad

interactive

Learning Review  
España



anei  
Asociación Nacional de España de Informativa

aefol .com

10% de descuento a suscriptores de Difusión Jurídica, efectivo a partir de la fecha de celebración de estas Jornadas

Suscríbese al boletín El Faro TIC de auditoría y seguridad dándose de alta en [www.boletín-ays.com](http://www.boletín-ays.com)

Disfruta de 7 noches de hotel por suscribirte a la revista Learning Review durante este evento de iiR

Moneda

connect

INFOFORUM

Con agradecimiento a

# Web 2.0 Meeting Point

## Boletín de Inscripción

**5**

MANERAS DE INSCRIBIRSE

[www.iir.es](http://www.iir.es)

► inscrip@iir.es      ► f: 91 319 62 18  
► t: 902 12 10 15      ► Príncipe de Vergara, 109  
91 700 48 70      28002 Madrid

Sí, deseo inscribirme a:

- Conferencia + 2 Web Seminars - CC0063-EX  
 Conferencia Web 2.0 Meeting Point - 28 de Septiembre de 2009 - CC0063  
 Web Seminar Preconference - 24 de Septiembre de 2009 - CC0063-S1  
 Web Seminar Postconference - 7 de Octubre de 2009 - CWS002

Dir. B/MB/E

PRECIOS	Si efectúa el pago		Precio especial para grupos iiR ofrece precios especiales a las empresas que inscriban a 3 o más personas al mismo evento. Para informarse, contacte con Diana Mayo, en el teléfono: 91 700 48 70  Ofertas no acumulables con otras promociones o descuentos
	Hasta el 20/07/2009	Después del 20/07/2009	
<b>Conferencia + 2 Web Seminars</b>	<b>999€</b> + 16% IVA	<b>1.199€</b> + 16% IVA	
<b>Conferencia</b>	<b>799€</b> + 16% IVA	<b>999€</b> + 16% IVA	
<b>Cada uno de los Web Seminars</b>	<b>199€</b> + 16% IVA		

El precio incluye almuerzo, cafés y documentación disponible

**Traiga su portátil y llévese toda la información**

- No puedo asistir a estas Jornadas. Estoy interesado en su documentación

### DATOS DEL ASISTENTE

¡Gracias por su inscripción!

NOMBRE	CARGO
EMAIL	MOVIL
EMPRESA	CIF
TELEFONO	FAX

### QUIEN AUTORIZA SU ASISTENCIA

### RESPONSABLE DE FORMACION

El Departamento de Atención al Cliente se pondrá en contacto con Vd. para completar su inscripción iiR le recuerda que la inscripción a nuestras jornadas es personal

### INFORMACION GENERAL

#### LUGAR DE CELEBRACION

Hotel NH Príncipe de Vergara  
Príncipe de Vergara, 92. 28006 Madrid. Tel. 91 563 26 95

#### CERTIFICADO DE ASISTENCIA

A todos los asistentes que lo deseen se les expedirá un Certificado Acreditativo de Asistencia a este evento.

#### CANCELACION

Si Vd. no puede asistir, tiene la opción de que una persona le sustituya en su lugar. Para cancelar su asistencia, comuniquenoslo con, al menos, 2 días laborables antes del inicio del evento. Se le enviará la documentación una vez celebrado el evento (\*\*\*) y le será retenido un 30% del precio de la inscripción en concepto de gastos administrativos. Pasado este periodo no se reembolsará el importe de la inscripción. iiR le recuerda que la entrada a este acto únicamente estará garantizada si el pago del evento es realizado antes de la fecha de su celebración.

(\*\*\*) En caso de cancelación del evento por parte de iiR el asistente podrá elegir la documentación de otro evento)

Hasta 5 días antes, iiR se reserva el derecho de modificar la fecha de celebración del curso o de anularlo, en estos casos se emitirá un vale aplicable en futuros cursos o se devolverá el 100% del importe de la inscripción.

#### ALOJAMIENTO

Beneficiarse de la mejor tarifa disponible en el Hotel correspondiente y en los Hoteles de la Cadena NH haciendo su reserva a través de Viajes Iberia, e-mail: [madrid.claudiocoello73@viajesiberia.com](mailto:madrid.claudiocoello73@viajesiberia.com) o Tel. 91 435 97 65, indicando que está Vd. inscrito en un evento de iiR España.



#### TRANSPORTISTA OFICIAL IBERIA

Los asistentes a los eventos que iiR España celebre en 2009 obtendrán un descuento del 30% en Business y del 40% en Turista sobre las tarifas completas en los vuelos con Iberia. En los vuelos operados por Air Nostrum obtendrán un 30% de descuento sobre tarifa completa en Business y Turista. La reserva y emisión se puede hacer en: SERVIBERIA (902 400 500), Oficinas de Ventas de IBERIA, la Web [www.iberia.com](http://www.iberia.com) o Agencia Viajes Iberia, indicando el Tour Code BT9IB21MPE0017.

#### TRANSPORTE OFICIAL TERRESTRE renfe

Los asistentes a los eventos que iiR España celebre en 2009 obtendrán un descuento del 30% en trenes de: Alta Velocidad-Larga Distancia, Alta Velocidad-Media Distancia y Cercanías-Media Distancia-Convencional. Beneficiarse de este descuento descargando el documento de asistencia en [www.iir.es/renfe](http://www.iir.es/renfe) y presentándolo en cualquier punto de venta RENFE, al adquirir el billete.

## ¿Por qué elegir iiR?

iiR España es líder desde hace más de **20 años** en el desarrollo y gestión de contenidos y eventos para empresas. Pertenece al **Grupo Informa plc**, el mayor especialista en contenidos académicos, científicos, profesionales y comerciales a nivel mundial. Cotizado en la Bolsa de Londres, el grupo cuenta con **10.500** empleados en **40 países**, **150 unidades operativas** y más de **120 líneas de negocio** distintas:

- + **12.000 eventos** a través de compañías como **iiR, IBC** o **Euroforum**

- + **40.000 títulos académicos** en catálogo a través de marcas tan prestigiosas como **Taylor & Francis** o **Routledge**

- Soluciones estratégicas de **performance improvement** a través de marcas tan reconocidas como **ESI Internacional, Achieve Global, Forum** o **Huthwaite**

En España, ofrece un servicio de formación e información integral con productos innovadores que, anualmente, eligen más de **8.000 profesionales**:

- **Programas presenciales:**  
+ **500** seminarios, cursos, conferencias, encuentros y congresos de producción propia anuales

- **Formación In Company:**  
+ **200** cursos diseñados e impartidos de forma exclusiva para cada empresa

- **Formación on line:**  
Written Courses, E-learning, Web Seminars, Eventos Virtuales y Documentación Técnica de alto valor añadido y contenido de máximo interés

Además, comparte sinergias de negocio con **Grupo Info**: empresa editora de las revistas técnicas Infomarine, Infopower, Infoenviro e Infodomus.

**¿Sabe que iiR es mucho más que eventos? Descubra todos nuestros servicios**

### Formación In Company

**Paloma Palencia**  
Tel. 91 700 06 80  
[ppalencia@iirspain.com](mailto:ppalencia@iirspain.com)

### Documentación On Line

**Mª Rosa Vicente**  
Tel. 91 700 01 79 • Fax 91 141 36 15  
[documentacion@iirspain.com](mailto:documentacion@iirspain.com)

### Acciones de patrocinio y eventos a medida

**Nacho Flores**  
Tel. 91 700 49 05 • Móvil: 609 883 316  
[sponsor@iir.es](mailto:sponsor@iir.es)

### Written Courses

**Dpto. Customer Relations**  
Tels. 902 12 10 15 / 91 700 48 70  
[emartin@iirspain.com](mailto:emartin@iirspain.com)

### E-learning

**Susana Conde**  
Tel. 91 700 42 75  
[sconde@iirspain.com](mailto:sconde@iirspain.com)

### Eventos Virtuales

**Dpto. Sponsor**  
Tel. 91 700 49 05  
[sponsor@iir.es](mailto:sponsor@iir.es)

[www.informa.com](http://www.informa.com)      [www.iir.es](http://www.iir.es)

Datos personales: En cumplimiento con el artículo 5 de la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de Diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal, le informamos de que los datos personales que aporte en el presente formulario serán incorporados a los ficheros de "Institute for International Research España, S.L.", debidamente inscritos ante la Agencia Española de Protección de Datos, y cuyas finalidades son la gestión y cumplimiento de la relación establecida como consecuencia de la inscripción en el evento a que hace referencia, así como la gestión por parte de iiR de la selección de los asistentes al mismo, así como la realización de envíos publicitarios acerca de las actividades, servicios, ofertas, promociones especiales y de documentación de diversa naturaleza y por diferentes medios de información comercial, además de la gestión de la información de la que se disponga para la promoción de eventos, seminarios, cursos o conferencias que pudieran resultar de interés para los inscritos, de acuerdo con las labores de segmentación y obtención de perfiles relativa a los mismos, todo ello al objeto de personalizar el trato conforme a sus características y/o necesidades. Mediante la presente, usted queda informado y consiente que sus datos puedan ser cedidos a patrocinadores, publicaciones, expositores en ferias u otros sujetos en base a la relación que iiR mantiene con los mismos para procurar una mayor eficiencia de la gestión de sus actividades. Para el ejercicio de los derechos de acceso, rectificación, cancelación u oposición de sus datos por parte de iiR, deberá remitir un escrito identificado con la referencia "Protección de Datos" a "Institute for International Research España, S.L.", con domicilio social en la calle Príncipe de Vergara nº 109, 28002 Madrid, en el que se concrete la solicitud y al que acompañe fotocopia de su Documento Nacional de Identidad.

## iiR Doc



**iiR España le ofrece la documentación formativa más completa de su sector**

### Marketing Digital

Para adquirirla, contacte con: **Mª Rosa Vicente**  
Tel. 91 700 01 79 • [documentacion@iirspain.com](mailto:documentacion@iirspain.com) • [www.iir.es/doc](http://www.iir.es/doc)

PDF