

14/15  
FEBRERO  
DE 2013  
MADRID

**Conoce**  
**cómo *Diseñar y***  
***Poner en Marcha***  
**campañas efectivas de**  
***Marketing*** en tu  
**Centro Educativo;**  
**La *elaboración* del**  
***Plan de Marketing***



IFEMA  
Feria de  
Madrid

AULA

Feria Aula

Salón Internacional  
del Estudiante y de  
la Oferta Educativa



**3<sup>ER</sup>** CONGRESO INTERNACIONAL DE  
**MARKETING**  
**EDUCATIVO**



**EDUKETING**

# OBJETIVOS

**Ifema, feria de Madrid**, acogerá por segundo año consecutivo el **III Congreso Internacional de Marketing Educativo, Eduketing**.

Dicho Congreso reunirá durante los días **14 y 15 de febrero** a profesionales del mundo educativo para debatir y analizar los beneficios que puede aportar el marketing a este ámbito.

**Eduketing** se dirige a centros educativos públicos, privados o concertados de cualquier nivel formativo y, más concretamente, a directores, orientadores, jefes de estudio, profesores, etc.

Está organizado por el Consejo General de Colegios Oficiales de Pedagogos y Psicopedagogos de España y el Instituto de Calidad Pedagógica.



**+ de 600 asistentes  
en Madrid 2012**

**3<sup>ER</sup>**  
CONGRESO INTERNACIONAL DE  
**MARKETING  
EDUCATIVO**

El Congreso Internacional de Marketing Educativo está dirigido a todos aquellos profesionales de cualquier Centro Educativo que necesiten adquirir conocimientos acerca de cómo una buena estrategia de Marketing puede influir en la relación del Centro con su contexto, mejorar los resultados de captación y fidelización. En definitiva, utilizar el Marketing como una herramienta de comunicación, posicionamiento e innovación.

El **III Congreso Internacional de Marketing Educativo** quiere acercar, enseñar y dar a conocer los beneficios que puede proporcionar el marketing al mundo de la educación.

**Eduketing** está organizado por el Consejo General de Colegios Oficiales de Pedagogos y Psicopedagogos de España y el Instituto de Calidad Pedagógica (ICP).

**Eduketing** se encuentra enmarcado en el seno de la Feria AULA, la feria de educación referente a nivel internacional.

## Razones para ir a Eduketing

- 🎯 Queremos que los profesionales de la educación conozcáis la fuerza y las posibilidades que tiene el marketing.
- 🎯 Queremos orientar a la Comunidad Escolar en su labor de potenciar sus acciones de marketing dirigidas a profesores, padres, alumnos y entorno.
- 🎯 Queremos que conozcáis las tendencias y los casos de éxito de la mano de los primeros expertos a nivel internacional.
- 🎯 Queremos que veáis en el marketing educativo una herramienta para optimizar la gestión y los resultados de vuestros centros.

# OBJETIVOS

**3<sup>ER</sup>**  
CONGRESO INTERNACIONAL DE  
**MARKETING**  
**EDUCATIVO**



# EDUKETING

Calendarios Invitaciones (0) Día Semana Mes Año Lista

14

jueves 14 febrero 2013

**AGENDA**

lun	mar	mié	jue	vie	sáb	dom
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28			



08:30 – 09:30 Acreditación

09:30 – 10:00 Presentación Oficial. Resumen Eduketing 2011 y 2012. Ideas Básicas Eduketing 2013.

10:00 – 10:15 **EN BUSCA DE UN NUEVO PARADIGMA EDUCATIVO: ¿OPORTUNIDAD GANADA O PERDIDA?**  
*D. José María de Moya*

10:15 – 11:00 **ESTRATEGIA, COMUNICACIÓN Y MEDICIÓN PARA EL MARKETING EDUCATIVO.**  
*D. Luis Pardo*

11:00 – 11:15 **LA EDUCACIÓN EMPRENDEDORA COMO PUNTA DE LANZA DE NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO.** *D. Javier Megías*

11:15 – 11:30 Debate con los ponentes.

11:30 – 12:00 Descanso – Coffee y visita mesas patrocinadores

12:00 – 12:45 **LA REPUTACIÓN “ON LINE” EN INSTITUCIONES EDUCATIVAS; PADRES TROLLS, BLOGS INFOXICADORES Y ALUMNOS CON SMARTPHONE.**  
*D. Alfredo Ferraro*

12:45 – 13:15 **LIDERAZGO EMOCIONAL EN LAS ESCUELAS.** *Dña. Nélida Pérez Pérez*

13:15 – 13:45 **LOW COST MARKETING: CUANDO EL MARKETING SE ENCONTRÓ SIN PRESUPUESTO Y NO SUPO QUÉ HACER.** *D. José Luis Pastor Sostrada*

13:45 – 14:00 Debate con los ponentes.

14:00 – 15:30 Comida libre – Vista libre **FERIA AULA.**

15:30 – 15:45 **EL PERFIL DEL DIRECTIVO HOY. EL ÉXITO DEL MAÑANA.**  
*D. Miguel Ángel Coello Sánchez*

15:45 – 16:30 **ALUMNO HOY, ANTIGUO ALUMNO TODA LA VIDA: CÓMO GESTIONARLO.**  
*D. Eduardo Correa Lázaro*

16:30 – 16:45 **LA CREACIÓN DE SINERGIAS ENTRE COLEGIOS: EL SECRETO DEL ÉXITO BRAINS IN MOTION.**  
*Dña. Elvira López Palomeque*

16:45 – 17:30 **LIDERAZGO EN EL AULA: CÓMO OBTENER LO MEJOR DE NUESTROS ALUMNOS.**  
*D. Raúl Ortega Llavador*

17:30 – 17:45 Debate con los ponentes.

18:00 – 19:00 Visita libre Feria AULA.

Hoy ene feb 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 mar +



- Espacios de logística
- EduConference
- EduTalks
- EduExperience

Calendarios Invitaciones (0) Día Semana Mes Año Lista Q Buscar

# 15

viernes 15 febrero 2013

## AGENDA



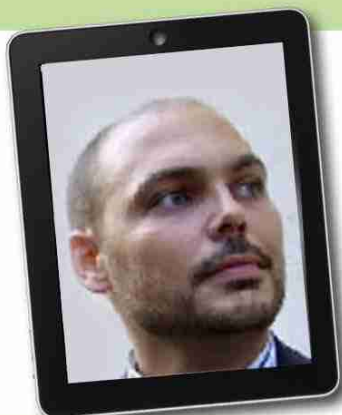
lun	mar	mié	jue	vie	sáb	dom
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28			

- 09:00 – 09:45 **GESTIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA DE UN CENTRO EDUCATIVO.**  
*D. Lorenzo Fernández Santiago*
- 09:45 – 10:30 **LIDERAR A LOS COLABORADORES, UNA FUNCIÓN QUE IMPLICA MUCHO MÁS QUE MANDAR Y CONTROLAR.**  
*D. Lluís Navarro Baquero*
- 10:30 – 11:00 **MISTERY SHOPPING: LO QUE SIEMPRE QUISISTE SABER Y NADIE TE PUDO CONTAR.**  
*D. Ricardo Zamora López-Fuensialida*
- 11:00 – 11:15 Debate con los ponentes.
- 11:15 – 11:45 Descanso – Coffee y visita mesas patrocinadores.
- 11:45 – 12:00 **DE LA UTOPIA A LA REALIDAD. LA INFORMACIÓN COMO EJE DE LA EFICACIA EMPRESARIAL.**  
*D. Jesús Alemany*
- 12:00 – 12:30 **CASO DE ÉXITO. EL EVENTO COMO HERRAMIENTA DE PROMOCIÓN PARA CENTROS EDUCATIVOS.**  
*Dña. Raquel Lozano*  
*Dña. Pilar González*  
*Dña. Raquel Arroyo*
- 12:30 – 12:45 **REALIDAD AUMENTADA: APLICACIONES PRÁCTICAS EN MARKETING.**  
*D. Antonio Ubeda*
- 12:45 – 13:30 **¿PROCESO COMERCIAL EN UN CENTRO EDUCATIVO? ¡PASEMOS A LA ACCIÓN!**  
*D. Ángel Cristóbal Beunza*
- 13:30 – 13:45 Debate con los ponentes.
- 13:45 – 14:00 Principales conclusiones Eduketing 2013.
- 14:00 Visita libre Feria AULA.

Hoy < ene feb 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 mar > +

- Espacios de logística
- EduConference
- EduTalks
- EduExperience

# PONENTES



## D. Alfredo Ferraro

*Socio Director V&F Marketing*

Licenciado en Publicidad y RRPP por UCH-CEU  
Doctorando en Marketing Educativo por UCH-CEU  
Post-Graduate en Trade Marketing por CESMA  
Profesor de Nuevos Soportes Publicitarios  
Profesor de Información y Comunicación Digital  
ESIC Business & Marketing School  
Socio Director V&F Marketing

## D. Ángel Cristóbal Beunza

*Socio Director ACMC*

Licenciado en Gestión Comercial y Marketing por ESIC Business & Marketing School, ha desarrollado su experiencia profesional compatibilizando la labor de Consultor Comercial y de Marketing en distintas compañías privadas de sectores tales como: Educativo, Ocio, Construcción, Marroquinería, Electrónica y Sanitario entre otros, con la docencia en diversas Escuelas de Negocios.



## D. Antonio Ubeda

*Cofundador de eDiamSistemas*

Ingeniero de formación, desarrolla en eDiamSistemas soluciones para integrar las nuevas tecnologías (Realidad Aumentada, geolocalización y QRcodes) en el marketing y la publicidad. Desarrollo de aplicaciones móviles (Android, iOS y webapp). Experto en Digital Integrated Marketing (Marketing online, usabilidad, diseño de interfaces web y Redes sociales). Participante del proyecto Europeo VENTURI (immersive ENhancemenT of User-worlD Interactions) Mejora inmersiva de las interacciones del usuario con el mundo a través de la Realidad Aumentada.

**3<sup>ER</sup>**  
CONGRESO INTERNACIONAL DE  
**MARKETING**  
**EDUCATIVO**



**EDUKETING**

# PONENTES



## D. Eduardo Correa Lázaro

*Director Comercial y de Marketing de ADT, Operador Logístico.*

Eduardo es Titulado Superior en Gestión Comercial y Marketing y MBA Executive por ESIC, Business&MarketingSchool.

Desde hace más de 11 años Eduardo compagina su actividad profesional con la docencia, impartiendo clase en la UCM, EAE, Instituto europeo de postgrado, ESIC y La Vatel.

Actualmente ocupa el cargo de Director Comercial y de Marketing de ADT, Operador Logístico y anteriormente ha trabajado en ESIC, como Director del Dpto. de Antiguos Alumnos y responsable del lanzamiento de Eriete (desarrollo de la plataforma de networking) y de la consolidación de la Comunidad Virtual de ESIC, y en el DIARIO EL PAIS, como jefe de publicidad, investigación y promociones.

## D. Javier Megías

*Consultor artesano*

Javier Megías es un reputado experto en estrategia y modelos de negocio apasionado por el emprendimiento y el marketing, empeñado en cambiar el mundo. Además de ser consejero de varias compañías, ha ocupado puestos directivos en diversas empresas, desde PYMEs hasta multinacionales. Actualmente trabaja como consultor artesano en estrategia y speaker profesional.

Javier también escribe en el blog [javiermegias.com](http://javiermegias.com), que ha ganado diversos premios de ámbito internacional relacionados con los negocios y el marketing, entre ellos el galardón al mejor blog de negocios en castellano de 2011.



## D. Jesús Alemany

*CEO ESEMTIA*

Jesús Alemany es actualmente CEO de esemtia grupo edebesoft&mobiletechnologies SL, empresa líder en tecnología aplicada al sector educativo.

En 2001, crea su propia empresa y su apuesta constante por la innovación y su creencia firme en la aportación de la educación a la sociedad, llevó a Jesús a ser pionero en la creación de un avanzado sistema de comunicación familia – escuela, Mentorvox. La presentación de este producto en 2004 fue noticia, sin coste, en más de 160 medios de comunicación en toda España y le valió el reconocimiento de Premio Joven Empresario en 2003. Ha participado desde la dirección en proyectos como: iBanesto, Adolfo Domínguez o AENA Barajas así como asesor externo para compañías aéreas de bajo coste, empresas jugueteras y varias PYMES de NN.TT.

3<sup>ER</sup> CONGRESO INTERNACIONAL DE  
MARKETING  
EDUCATIVO



**EDUKETING**

# PONENTES



## **D. José Luis Pastor Sostrada**

*Socio Director Revolution rethinkmarketing*

Licenciado en Gestión Comercial y Marketing por ESIC Business & Marketing School, Master en Dirección y Administración de Empresas por ESTEMA y Master en Publicidad y Comunicación por ESIC Business & Marketing School. Ha desarrollado su experiencia profesional como director de marketing en distintas compañías privadas y en el ámbito de la consultoría de marketing aplicada a sectores como el turístico, inmobiliario, farmacéutico, alimentación, cerámico o gran consumo entre otros. En la actualidad, compatibiliza su labor docente en diversas escuelas de negocio en España y Sudamérica (ESIC, ICADE, Universidad Europea de Madrid o Universidad Iberoamericana), con la Dirección de Revolution Rethink Marketing, su propia consultora donde asesora en las decisiones estratégicas y de marketing a compañías de ámbito privado como Rusticae (sector turismo), Baxter (sector farmacéutico) o Unibail-Rodamco multinacional francesa con más de 50 Centros Comerciales y ocio en Europa.

## **D. José María de Moya**

*Director General de Grupo Siena*

Es licenciado en Ciencias de la Información por la Universidad de Navarra, Master en Dirección y Administración de Empresas por el IESE. Siempre relacionado con el mundo de la información ha trabajado para la Cadena COPE, Agencia Europa Press, Diario de Navarra o Actualidad Económica entre otras varias. Actualmente es director general del Grupo Siena, editorial líder en publicaciones especializadas dirigidas a la comunidad educativa. Durante los últimos 20 años se ha dedicado al análisis en profundidad de la actualidad educativa. En su faceta de periodista especializado en Educación ha publicado cientos de entrevistas, reportajes y artículos de opinión. Como editor de prensa ha lanzado al mercado numerosas revistas y publicaciones educativas de prestigio.



## **Dña. Elvira López Palomeque**

*Directora de Marketing y Comunicación del Grupo de Colegios Brains*

Licenciada en Ciencias de la Información y con una especialización en Marketing Educativo en Princeton Review, cuenta con una experiencia de más de 23 años en Marketing, Publicidad e Investigación de Mercado tanto a nivel nacional como internacional. Ha trabajado los últimos 23 años en el sector Educativo como Directora de Princeton Review y Bla Bla and Company y desde 1996 es directora de Marketing y Comunicación del Grupo de Colegios Brains.

# 3<sup>ER</sup> CONGRESO INTERNACIONAL DE MARKETING EDUCATIVO



# EDUKETING

# PONENTES



## D. Lluís Navarro Baquero

*Director de Navarro consultores*

Licenciado en Derecho y Máster en Dirección General por el IESE. Tiene más de 30 años de experiencia en Ventas, Dirección de Vendedores, Distribución Comercial y Dirección de Marketing. Ha sido Gerente y Director Comercial Corporativo en empresas de diversos sectores y Director de una Consultora Internacional en Valencia durante 9 años. Es consultor de empresas desde hace más de 13 años. Posee una dilatada experiencia en formación a empresas, y en la actualidad colabora e imparte formación en diversas Escuelas de Negocios, Cámaras de Comercio e Institutos Tecnológicos.

## D. Lorenzo Fernández Santiago

*Director Financiero del Colegio San Patricio*

Licenciado en Ciencias Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid, tiene también un Máster en Dirección y Gestión para la Calidad de Centros Educativos por la Universidad Francisco de Vitoria. Durante los últimos años colabora con diversas instituciones impartiendo ponencias Económico-Financieras en un Centro Educativo, concretamente en el PSDIE (Programa Superior de Dirección de Instituciones Educativas). Ha desarrollado en sus primeros años de profesión labores de Controller en el Departamento Económico de Endesa Distribución.

En el año 2000 se incorpora al Colegio San Patricio desarrollando toda la parte de gestión económico-financiera, control, presupuestos y administración de los centros.

En la actualidad desarrolla el puesto de Director Financiero del Colegio San Patricio.



## D. Luis Pardo

*Chief Marketing Officer Universal McCann Spain & Managing Director Universal McCann Levante (McCann WorldGroup)*

Luis Pardo trabaja desde 1996 en el mundo de la comunicación y los medios. Ha desarrollado toda su carrera en McCann WorldGroup, grupo líder de comunicación en España, primero en la oficina de Madrid y posteriormente en Valencia con la creación y desarrollo de la oficina que actualmente dirige.

En la actualidad, compagina sus funciones de Managing Director de la oficina de Levante con la posición de Chief Marketing Officer Spain para Universal McCann coordinando las 3 oficinas: Madrid, Barcelona y Valencia. Además, compagina su trabajo con la impartición de clases en varias Universidades tanto en grado como en postgrado y participa de manera activa en conferencias, mesas de debate y cursos de formación "ad hoc". Luis es una persona inquieta y dinámica que siempre está al tanto de lo que está sucediendo en el mundo de la comunicación.



# 3<sup>ER</sup> CONGRESO INTERNACIONAL DE MARKETING EDUCATIVO



# EDUKETING

# PONENTES



## **D. Miguel Ángel Coello Sánchez**

*Gerente en la empresa "Fundación San Vicente Mártir-Colegios Diocesanos" dependiente del Arzobispado de Valencia.*

Licenciado en derecho por la Universidad de Valencia en la Especialidad en Empresa, es también Diplomado en Ciencias Religiosas por la Universidad Pontificia de Comillas.

Máster en "Dirección, Gestión y Evaluación de Centros Educativos" impartido por el Centro "Francisco de Vitoria" de Madrid.

Como experiencia profesional desde 1998 hasta la actualidad es Gerente en la empresa "Fundación San Vicente Mártir-Colegios Diocesanos" dependiente del Arzobispado de Valencia. También es miembro de la Junta Directiva de la Asociación y de la Federación de Educación y Gestión, y de la Junta Rectora de FERE-CECA.

## **D. Raúl Ortega Llavador**

*Consultor formador de ESIC Bussines&Marketing School*

Psicólogo. Entrenado con los más relevantes expertos en comunicación y gestión del cambio, como el Dr. Paul Watzlawick y el Dr. Richard Fisch, profesores de la Universidad de Stanford.

Experto y ponente internacional en programas de desarrollo de habilidades y gestión del rendimiento humano. Consultor-Formador de Esic Business&Marketing School, más de 10 años en programas de postgrado y formación In Company en temas de Coaching y Habilidades Directivas. Colabora habitualmente con otras Universidades y Escuelas de Negocios.

Fue director de RRHH en la cadena Productos Lorno y en la cadena de tiendas Videodrugstore. Autor del libro: Resultados Extraordinarios, publicado en la Serie Divulgación de Esic Editorial.



## **D. Ricardo Zamora López-Fuensalida**

*Director de Noved Partner*

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas y Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial por ESIC. Su trayectoria profesional ha estado ligada al mundo del marketing, trabajando en empresas de los sectores educativos, servicios y gran consumo. En la actualidad es Director de Noved Partner, agencia especializada en nuevas tendencias de marketing y comunicación, en la que ha desarrollado proyectos para empresas como ONO, Price WaterHouse Coopers, NH Hoteles o Damm, entre otras. Es además docente y colaborador de ESIC, Business&Marketing School.

**3<sup>ER</sup>**  
CONGRESO INTERNACIONAL DE  
**MARKETING**  
**EDUCATIVO**



**EDUKETING**

# PONENTES



## **Dña. Nérida Pérez Pérez**

*Profesora del Departamento de Psicología Evolutiva y Didáctica de la Universidad de Alicante  
Diplomada en Magisterio de Pedagogía Terapéutica y Licenciada en Psicopedagogía.*

Doctorado en "Diseño, Orientación e Intervención Psicopedagógica" en la Universidad de Alicante. Profesora del Departamento de Psicología Evolutiva y Didáctica de la Universidad de Alicante. Trayectoria de Investigación sobre la Inteligencia Emocional, desde el año 2003, participando en diferentes investigaciones financiadas por administraciones como el Ministerio de Educación y Ciencia, la Consellería de Educación y la Universidad de Alicante. Asistencia y contribución en congresos nacionales e internacionales, así como distintas publicaciones en revistas científicas sobre la Inteligencia Emocional.

## **Dña. Raquel Lozano Huerta**

*Responsable Creativo de Malabar Agencia de Publicidad*

## **Dña. Pilar González Escribano**

*Directora General de Humanitas Bilingual School*

## **Dña. Raquel Arroyo Criado**

*Directora de Marketing Corporativo*



**3<sup>ER</sup>** CONGRESO INTERNACIONAL DE  
**MARKETING  
EDUCATIVO**



**EDUKETING**

# FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN

Apellidos:	<input type="text"/>	Nombre:	<input type="text"/>		
Cargo:	<input type="text"/>	Centro Educativo:	<input type="text"/>		
Tel.:	<input type="text"/>	E-mail:	<input type="text"/>		
D.N.I.:	<input type="text"/>	Fecha de Nacimiento:	<input type="text"/>		
Dirección:	<input type="text"/>	C.P.:	<input type="text"/>		
Población:	<input type="text"/>	Provincia:	<input type="text"/>	Fax:	<input type="text"/>

## Datos de facturación (si no coinciden con los anteriores)

Razón Social:	<input type="text"/>	C.I.F.:	<input type="text"/>		
Dirección:	<input type="text"/>	C.P.:	<input type="text"/>		
Población:	<input type="text"/>	Provincia:	<input type="text"/>	Telf:	<input type="text"/>

Apellidos:	<input type="text"/>	Nombre:	<input type="text"/>		
Telf:	<input type="text"/>	E-mail:	<input type="text"/>		
Dirección:	<input type="text"/>	C.P.:	<input type="text"/>		
Población:	<input type="text"/>	Provincia:	<input type="text"/>	Fax:	<input type="text"/>
D.N.I.:	<input type="text"/>				

La forma de pago es por TRANSFERENCIA BANCARIA a la cuenta  
**0081 0145 06 0002044207**, por el concepto  
**“III CONGRESO INTERNACIONAL DE MARKETING EDUCATIVO”**

Enviar por fax: 91 133 34 53 junto con el justificante de la transferencia.  
Si el registro lo ha realizado on-line puede enviar el justificante a  
secretaria@eduketing.com

# INSCRIPCIÓN



## P R E C I O S

### POR PERSONA

### COLECTIVOS

(min. 3 inscripciones. Precios por persona)

Inscripciones hasta 7 de febrero de 2013 .....	175 €	Inscripciones hasta 31 de diciembre de 2012 .....	140 €
Inscripciones hasta 10 de febrero de 2013 .....	200 €	Inscripciones hasta 31 de enero de 2013 .....	150 €
Inscripciones a partir 11 de febrero de 2013 .....	225 €	Inscripciones a partir del 1 de febrero de 2013 .....	265 €

## Objetivos de Eduketing

- 🎯 Pretendemos que la Comunidad Escolar conozca y traslade a sus equipos qué es el Marketing Educativo.
- 🎯 Desvincular la relación entre marketing educativo del concepto "comerciar con los hijos".
- 🎯 Gestionar la presencia de la marca del centro escolar, tanto en el entorno "off" como en entornos "on" (redes sociales).
- 🎯 Compartir buenas prácticas en el ámbito del marketing, trasladables a la realidad de las organizaciones educativas.
- 🎯 Mostrar a la comunidad escolar los ejemplos y las maneras de hacer de los centros que lo han implantado.
- 🎯 Queremos que las organizaciones enmarquen sus acciones de marketing dentro de un Plan de Acción además de optimizar sus matriculaciones.
- 🎯 Conseguir que los centros educativos se preparen para competir en un entorno cada vez más global.

## Objetivos didácticos de Eduketing

- 🎯 Entender el Marketing Educativo.
- 🎯 Conocer la forma en la que influyen las acciones de marketing en la optimización de resultados.
- 🎯 Identificar acciones que permitan diferenciarse de otras ofertas.
- 🎯 Identificar expertos de nuevas disciplinas.
- 🎯 Conocer de primera mano las nuevas tendencias del Marketing Educativo.
- 🎯 Identificar noticias innovadoras que puedan nutrir a la audiencia de información de calidad.

# OBJETIVOS

**3<sup>ER</sup>**  
CONGRESO INTERNACIONAL DE  
**MARKETING  
EDUCATIVO**



# EDUKETING

# ORGANIZADORES



# MEDIOS OFICIALES



# COLABORADORES



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

**3ER**  
CONGRESO INTERNACIONAL DE  
**MARKETING**  
**EDUCATIVO**



**EDUKETING**