

INTRODUCCIÓN

Las actuales circunstancias impiden que la Reunión Científica de la Cátedra Fundación Ramón Areces pueda dar lugar a un encuentro físico de los participantes. Sin embargo, incluso en estos momentos es posible compartir el conocimiento y, de hecho, quizás es ahora más necesario que nunca. Por esta razón, la Reunión Científica en su duodécima edición ha realizado un giro hacia el canal online. La reunión se realizará utilizando la plataforma Microsoft Teams. Se hará llegar el enlace de la reunión a todas las personas registradas en el evento. De esta manera, el propio formato de la conferencia ejemplifica su tema central: nuevas circunstancias demandan nuevos enfoques para conectar con el mercado. Las presentaciones se estructurarán en torno a dos temas centrales: nuevos canales y nuevos mercados. Las aportaciones de los ponentes se transmitirán mediante videoconferencias. La participación del público será posible a través de audio y mensajes de texto.

PERFIL

Esta Reunión Científica puede resultar de interés para investigadores especializados en el campo del marketing y la investigación de mercados, para estudiantes de grado y postgrado, para empresarios y profesionales del marketing, los medios de comunicación y el consumo, para responsables políticos y técnicos en materia comercial y de nuevas tecnologías y para representantes de asociaciones empresariales a nivel de fabricante y detallista.

*Cátedra Fundación Ramón Areces de
Distribución Comercial*

www.fundacionareces.es

www.catedrafundacionarecesdcuniovi.es

XII Reunión Científica

**Buscando nuevos
enfoques de marketing
para afrontar los cambios**

7 y 8 de mayo de 2020



**FUNDACIÓN
RAMÓN ARECES**

**Facultad de Economía y Empresa
Avda. del Cristo s/n
33006 Oviedo
Tel. 98 510 28 47**

**Vitruvio, 5
28006 Madrid
Tel. 91 515 89 80**



Universidad de Oviedo
Universidá d'Oviéu
University of Oviedo

**FUNDACIÓN
RAMÓN ARECES**

PROGRAMA

JUEVES 7 DE MAYO

15:45h-16:00h **Bienvenida a los participantes**
JUAN TRESPALACIOS GUTIÉRREZ
Universidad de Oviedo
EDUARDO ESTRADA ALONSO
Universidad de Oviedo

16:00h-17:30h **Mesa Redonda Nuevos canales**

Moderador: **Víctor Iglesias Argüelles**
Universidad de Oviedo

ELSA CIMADEVILLA

Universidad de Valencia

Análisis consciente y no consciente de las emociones y la personalidad en el eWOM

DANIEL RUIZ

Universidad Autónoma de Madrid

El papel de la familiaridad con la marca en el eWOM en el sector de la hostelería: un análisis exploratorio sobre hoteles y restaurantes

ADRIÁN CASTRO

Universidad de Oviedo

Invertir para la venta en marketplaces ¿Una decisión arriesgada?

18:00h-19:30h **Mesa Redonda Nuevos Mercados**

Moderador: **Nuria García Rodríguez**
Universidad Oviedo

RAÚL PÉREZ

Universidad de Zaragoza

Online reselling among millennials: a multi-country study in Europe

CARMEN ZARCO

Universidad Internacional de la Rioja

Visualización avanzada de información basada en redes sociales para la identificación de modelos de comunicación

JUAN ANTONIO GARCÍA

Universidad de Castilla la Mancha

Efecto de la reputación país sobre las actitudes hacia el aceite de oliva español en China

VIERNES 8 DE MAYO

10:15h-10:30h **Presentación**

10:30h-11:30h **Keynote speaker**

AD DE JONG

Professor of Marketing,
Copenhagen Business School

How can young companies effectively manage their slack resources to ensure sales growth: The contingent role of value-based selling

Ad de Jong obtained a M.Sc. in Psychometrics at the University of Leiden and has a Ph.D. from the School of Economics & Business Administration at the University of Maastricht.

His research focuses on frontline marketing, frontline employees, sales/service teams, sales/service innovation and marketing research methods.

He serves on the editorial review boards of the Journal of Service Research, Industrial Marketing Management and the Journal of Personal Selling & Sales. He has published in journals such as Management Science, the Journal of Marketing, the Journal of Management, Industrial Marketing Management or the Journal of Retailing, .

He has taught PhD courses at universities all over the world, including Aston Business School (UK); Aalto University (Finland); Maastricht University (Netherlands); Henley Business School (UK); Eindhoven University of Technology (Netherlands); ESCP Europe Business School, (Berlin); Technical University Darmstadt (Germany); University of Ljubljana (Slovenia); University of Newcastle (Australia) and ESCP Europe Business School, (Paris).

12:00h-13:30h **Marketing Colloquium**

COORDINADORES

SILVIA CACHERO MARTÍNEZ
EDUARDO ESTRADA ALONSO
NURIA GARCÍA RODRÍGUEZ
VÍCTOR IGLESIAS ARGÜELLES
LETICIA SANTOS VIJANDE
ANA SUÁREZ VÁZQUEZ
JUAN A. TRESPALACIOS GUTIÉRREZ

INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES

Previa inscripción gratuita (antes del 4 de mayo) a través de la web de la Cátedra Fundación Ramón Areces, se enviará el enlace a la reunión en *Microsoft Teams*

Se emitirá certificado de asistencia para aquellas personas que lo soliciten en catedrafarecesdc@uniovi.es

Página web Cátedra Fundación Ramón Areces de Distribución Comercial:
www.catedrafundacionarecesdcuniovi.es
E-mail: catedrafarecesdc@uniovi.es

Síguenos en nuestras redes sociales



facebook.com/catedrafundacionramonareces



twitter.com/CatedraFRAdeDC



linkedin.com/company/cátedra-fundación-ramón-areces-de-distribución-comercial