



Dr. Jagdish N. Sheth

Profesor de Marketing y Autor Bestseller



CSA CELEBRITY SPEAKERS

Jagdish Sheth es un erudito de renombre y una autoridad mundial en el campo del marketing. Sus puntos de vista sobre la competencia global, el pensamiento estratégico y la gestión de las relaciones con los clientes se consideran revolucionarios. Actualmente es el Presidente Charles H. Kellstadt de Marketing en la Goizueta Business School de la Universidad de Emory y es uno de los cuatro estadounidenses que han sido honrados con la Medalla de Viktor Mataja de la Sociedad de Investigación de Austria en Viena por sus contribuciones a la publicidad y a la investigación del mercado.

"Conocido como uno de la diez mejores profesores de marketing de EE.UU."

En detalle

Autor prolífico, Jagdish Sheth ha publicado más de 200 libros y trabajos de investigación en diferentes áreas de marketing y estrategia de negocios. Muchos de ellos son considerados referencias clásicas. Antes de su actual cargo, fue miembro distinguido del cuerpo docente de la Universidades del Sur de California, de la de Illinois, la de Columbia y del Instituto de Tecnología de Massachusetts. Ha recibido numerosos premios y reconocimientos como el Richard D. Irwin Distinguished Marketing Educator Award y el Charles Coolidge Parlin Award que son los dos premios mayores premios otorgados por la Asociación Americana de Marketing.

Qué le ofrece

Jagdish Sheth asesora de forma oportuna a los líderes de negocios que buscan el desarrollo de estrategias a corto y largo plazo para mejorar su posición competitiva. Su conocimiento bien fundamentado en el pensamiento estratégico, la gestión de las relaciones con los clientes, así como su experiencia acerca de cómo hacer negocios en la India y en China es muy valioso para empresas de todo el mundo.

Cómo presenta

Jagdish Sheth utiliza su maestría para enseñar a líderes de negocio de todos los campos con sus estrategias de marketing, sumamente eficaces y tácticas.

Temas

Marketing
Satisfacción de Cliente
Competencia Global
Pensamiento Estratégico
Hacer Negocios en y con India
India en el Contexto Global
Futuro del Marketing

Idiomas

Presenta en inglés.

¿Quiere saber más?

Llámenos o envíenos un e-mail para saber exactamente lo que el puede aportar a su evento.

¿Como reservarle?

Simplemente llame, envíe un fax o e-mail. Mire detalles a continuación.

Publicaciones

2008

Chindia Rising: How China and India will Benefit Your Business

2007

The Self-Destructive Habits of Good Companies: ...And How to Break Them

2006

Firms of Endearment (with Rajendra Sisodia and David Wolfe)

2003

Customer Behavior: A Managerial Perspective (with Banwari Mittal)

2002

The Rule of Three: Surviving and Thriving in Competitive Markets (with Rajendra Sisodia)

2001

ValueSpace: Winning the Battle for Market Leadership (with Banwari Mittal)

1998

Customer Behavior: Consumer Behavior and Beyond (with Banwari Mittal)