

apd

APD TALKS

**FIDELIZACIÓN Y  
RETENCIÓN DE CLIENTES:  
más embajadores y menos bajas**

Técnicas **CONCRETAS** para lograr  
resultados medibles

Barcelona, 15 de octubre de 2026

#EncuentroAPD

apd

ATREVIA™

ORGANIZA

---

apd

ATREVIA™

# FIDELIZACIÓN Y RETENCIÓN DE CLIENTES: más embajadores y menos bajas

## PRESENTACIÓN

Captar nuevos clientes continúa siendo una prioridad para las organizaciones, pero en un entorno marcado por la creciente competencia, la digitalización y unos consumidores cada vez más informados y exigentes, la verdadera ventaja competitiva reside en la capacidad de conservarlos y fortalecer su vínculo con la marca.

La retención de clientes se ha convertido en un factor clave para la rentabilidad empresarial. Identificar señales tempranas de abandono, anticiparse al riesgo de fuga y actuar con rapidez ante una posible cancelación son hoy capacidades esenciales para proteger el valor de la cartera de clientes. Al mismo tiempo, las organizaciones más avanzadas saben que retener no es suficiente: el verdadero crecimiento sostenible se produce cuando los clientes desarrollan una relación sólida con la marca y se convierten en sus mejores prescriptores.

Por ello, la fidelización va más allá de la satisfacción. Requiere generar experiencias diferenciales, impulsar el engagement, aportar valor de forma continuada y construir relaciones de confianza que favorezcan la recomendación y la vinculación a largo plazo.

En este contexto, APD y ATREVIA organizan el próximo 15 de octubre el encuentro **FIDELIZACIÓN Y RETENCIÓN DE CLIENTES: más embajadores y menos bajas**, una jornada en la que descubriremos técnicas **CONCRETAS** para lograr resultados medibles.

¿Nos acompañas?

# FIDELIZACIÓN Y RETENCIÓN DE CLIENTES: más embajadores y menos bajas

09:30h **RECEPCIÓN DE ASISTENTES**

09:45h **BIENVENIDA**

**Edgar González**

Director Zona Catalunya  
**APD**

**Isabel Grifoll**

Vicepresidenta de **ATREVIA**  
Barcelona

09:55h **FIDELIZACIÓN Y RETENCIÓN DE CLIENTES:  
más embajadores y menos bajas**

Modera:

**Miguel García Lamigueiro**

Director de marca y posicionamiento estratégico  
**ATREVIA**

10:40h **PONENCIA**

**Juan Carlos Alcaide**

Sociólogo y conferenciante internacional | Senior Advisor  
Experiencia de Cliente y Silver Economy  
**ATREVIA**

11:30h **COLOQUIO**

11:45h **CAFÉ NETWORKING**

SAVE THE DATE

---



# Barcelona

**ATREVIA**

Travessera de les Corts, 55  
08028 Barcelona

---



**18 de junio de 2026**

# FIDELIZACIÓN Y RETENCIÓN DE CLIENTES: más embajadores y menos bajas

Atrevia | Travessera de les Corts, 55 - 08028 Barcelona

15 de octubre de 2026

Formaliza tu inscripción  
a través de nuestra web  
[www.apd.es](http://www.apd.es)

- 1 Regístrate en nuestra web (recibirás un mail de confirmación con tu clave de acceso)
- 2 Dirígete a la actividad a la que quieres inscribirte (Agenda APD)
- 3 Pulsa el botón "Inscribirme" y rellena los campos solicitados

## Información práctica

- **Fecha:** 15 de octubre de 2026
- **Lugar:** Auditori Atrevia  
Travessera de les Corts, 55  
08028 Barcelona
- **Horario:** de 09.30h. a 11.30h.
- **Teléfono:** 93 440 76 05
- **Correo electrónico:** nbicolle@apd.es

## Cuota de inscripción

Asistencia gratuita y exclusiva  
para socios de APD e invitados.

No socios consultar a:  
Didier Picas  
dpicas@apd.es

SER SOCIO DE APD TIENE  
IMPORTANTES VENTAJAS,  
consulte en el 93 440 76 05

**INSCRÍBETE AQUÍ**



## LA COMUNIDAD GLOBAL DE DIRECTIVOS

APD Zona Catalunya  
Avinguda Diagonal 520, 2-3.  
08006 Barcelona  
inscripcionesmediterranea@apd.es  
93 440 76 05

Síguenos en



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