



**Od akvizice po servis
12 / 6 / 2024**

Proč se konference zúčastnit?

Ponořte se do světa inovací a strategií, které formují budoucnost B2B obchodu. Program otevře dveře k nejnovějším trendům v řízení prodejních týmů, efektivnímu zapojení Generace Z, i využití AI v obchodní praxi. Získejte praktické rady, které posunou vaše obchodní strategie na novou úroveň. Využijte možnost výměny zkušeností při setkání s lídry obchodu.

Nečeká na vás jen inspirace, ale také možnost zapojit se do diskuze.

Těšíme se na setkání 12. června v KC City v Praze!

Michaela Dvořáková a tým Blue Events

Kdo je hlavní řečník?

Prof. Adam Dolník, PhD Expert na krizové vyjednávání

Adam má bohaté zkušenosti s vyjednáváním o životy rukojmích a působil jako poradce pro nadnárodní korporace a vládní složky ve více než 65 zemích. Jako bývalý hlavní expert na vyjednávání únosů u UNCCT a člen Mezinárodní pracovní skupiny vyjednávačů sdílí své zkušenosti při speciálních výcvicích a akademických působeních po celém světě.

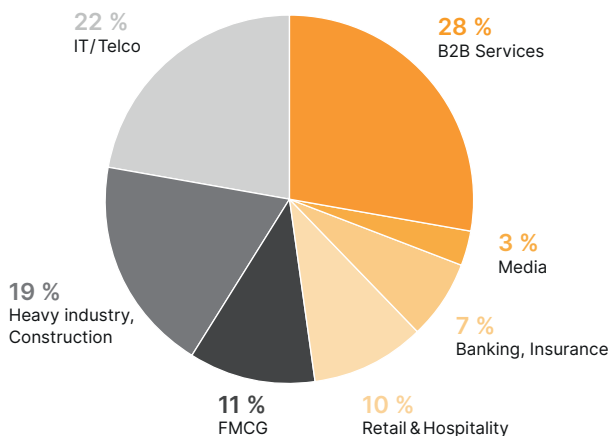


Komu je konference určena?

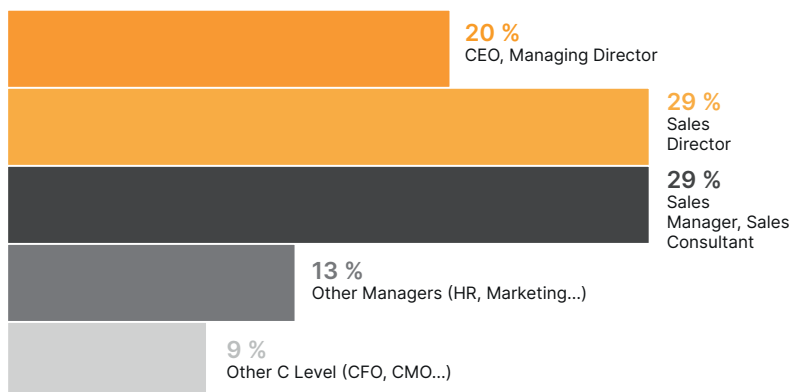
Konference pro obchodní ředitele, vedoucí obchodních týmů, manažery oddělení péče o zákazníky, Business Development manažery a poradce. Inspiraci v programu najdou i majitelé a ředitelé firem, stejně jako všichni profesionálové se zájmem o aktuální trendy v B2B obchodování.

Struktura účastníků minulých ročníků

Podle sektoru působnosti



Podle pozice ve firmě



8.00–9.00

Registrace, snídaně, networking

9.00–11.00 Blok A

Strategické řízení prodejních týmů: Od leadershipu k AI-driven inovacím

Luboš Lukasič, CCO Enterprise, Member of the Board, T-Mobile

Přednáška se zaměří na klíčové aspekty efektivního vedení prodejních týmů a strategie pro dosažení rovnováhy mezi růstem a kontrolou. Probereme také vliv nových AI technologií na prodejní procesy a potenciální nahrazení role Key Account Managerů pokročilými nástroji.

Obchodníci z Generace Z: Jak je oslovit, najmout a udržet

Anna Schwarzová, Founder, Novitim

Zaměříme se na nábor obchodních talentů z Gen Z, klíčové rozdíly oproti generacím X a Y a specifika potřebná pro jejich integraci do sales týmů. Představíme charakteristické rysy a očekávání Gen Z v pracovním prostředí, nabídneme praktické strategie pro jejich dlouhodobou spokojenost a loajalitu.

Voňavá revoluce v Kofola Group: implementace nové kategorie v prodeji

Přemysl Neuman, HoReCa Director CZ a SK, Leros

Implementace zbrusu nového pilíře skupiny Kofola do stávajícího business modelu nabídky nealkoholických nápojů. Set-up nového týmu kávových specialistů a celé struktury podpůrného programu v rámci přímé distribuce do stávající zákaznické databáze.

Nejdůležitější schopnosti vyjedna- vače a časté mýty ve vyjednávání

Keynote

Adam Dolník, Response Consultant | Hostage and Crisis Negotiator

Dovednosti profesionálů operujících v těch nejvypjatějších vyjednáváních o lidské životy mají přímou využitelnost v jakékoliv lidské interakci, včetně byznysových vyjednávání, či v těžkých osobních konverzacích. V této přednášce se globální vyjednač prof. Adam Dolník PhD podělí o to, jaké jsou nejdůležitější charakteristiky dobrého vyjednače a zároveň rozebere nejčastější mýty o vyjednávání.

11.00–11.30

Přestávka na kávu nebo čaj

11.30–13.30 Blok B

Rozhovor: Výzvy Sales Managementu napříč kontinenty

Jana Marlé Žižková, Co-Founder, Meiro

Fares Měchura, Partner, Saleshero

Dva zkušení profesionálové nejen v oblasti prodeje se zaměří na komplexní a náročný svět změn v oblasti sales managementu. Proč selhával sales postavený na nadšených juniorních obchodnících nebo naopak jen na seniorech z korporací, a jaká kombinace pozice a zkušeností přinese úspěch? Diskuse otevře také kulturní a obchodní rozdíly mezi Asií, Evropou a Středním východem.

Virtuální obchodník: Použití firemního blogu v přímém prodeji

Mikuláš Capko, obsahový stratég, Copyselling

Zapomeňme na vše, co víme o marketingu, a pojďme se podívat na fosilie zastaralých obchodních praktik v naší „hře na mrtvého brouka“. V další aktivitě - „šílená upřímnost“ - prozkoumáme, jak eliminovat zbytečné mrhání časem a energií. V závěru si prakticky ukážeme, jak začlenit tyto nápady do vašich marketingových strategií a proměnit je v úspěch. Připravte se, bude to poučné a hravé!

Proč by měl být i váš CEO příští hvězdou na LinkedIn

Jan Kyselý, Co-founder & CMO, Future Sales

Eso v rukávu pro akvizici nových zákazníků přes LinkedIn je profil vašeho CEO. Během přednášky si vysvětlíme, proč táhnou zrovna profily TOP managementu. Tuhle myšlenku potvrdíme hned na několika praktických příkladech a hlavně si ukážeme, jak i z vašeho šéfa udělat akviziční nástroj moderní doby.

Obchodníci mají obchodovat aneb Salesforce Einstein for Sales

Jan Moravec, Senior Account Executive, Salesforce

Jak se připravit na praktické, plošné a out of the box využití umělé inteligence pro obchodní tým ve vaší firmě. Ukážeme si krátké, ale velmi úderné demo, budeme sdílet zkušenosti s CRM ve výrobním sektoru a podíváme se na vize budoucího rozvoje.

Praktické využití nástrojů generativní umělé inteligence v salesu

Anna Bohoňek, Head of Business Development & Marketing, InSpace Proximity

Generativní umělá. Přišla. Viděla. Zůstala. Je to hustá pastelka v penálu, se kterou se dá malovat i v salesu, a zase o něco víc než před rokem. Co mít připraveného, když se chceš o generativní AI opřít? Kde může pomoci a kde to ještě budeš muset odmakat? Jaké vychytávky a nástroje stojí za to vyzkoušet? Prostě praktické tipy, nic víc, nic méně.

13.30–14.30

Pracovní oběd a networking

14.30–16.00 Blok C

Panelová diskuse: Co jsou navěky relevantní principy B2B obchodu?

Moderátor: **Alexander Raiman**, Partner, Saleshero

Milan Bartoš, Head of Sales, Vafo

Martin Bednář, trenér B2B prodeje, SalesKick

Lukáš Glöckl, B2B Director, Alza

Martin Hošek, obchodník, Imper

Karel Otýs, expert na firemní nákup, vyjednávání

16.00–17.00

Networking a koktejly

Vstupné

Early Birds

8 500 Kč (+DPH)

Při platbě do 22. 5. 2024
máte slevu 2 000 Kč
ze základního vstupného.

Základní

10 500 Kč (+DPH)

Celodenní vstupné
pro jednoho účastníka.

Skupinové

6 900 Kč (+DPH)

Cena za druhou a každou
další osobu z jedné firmy.

Vstupné zahrnuje celodenní odborný program, konferenční materiály a výtečné občerstvení během celého dne.

Místo konání

Konferenční Centrum City Na Strži 65/1702, 140 00 Praha 4 – Pankrác

Organizátor

Blue Events, s r.o.
Hlubočepská 701/38c, 152 00 Praha 5
Tel: +420 222 749 841
Email: info@blueevents.eu

Přihlašujte se již nyní na www.sales-management.cz
For English version visit: www.sales-management.cz/en

Naše poděkování patří především těmto partnerům:

Stříbrní partneři



FUTURE SALES.



Bronzoví partneři



papelote



LIVE BOX
EVENT | PRODUCTION

Mediální partneři

