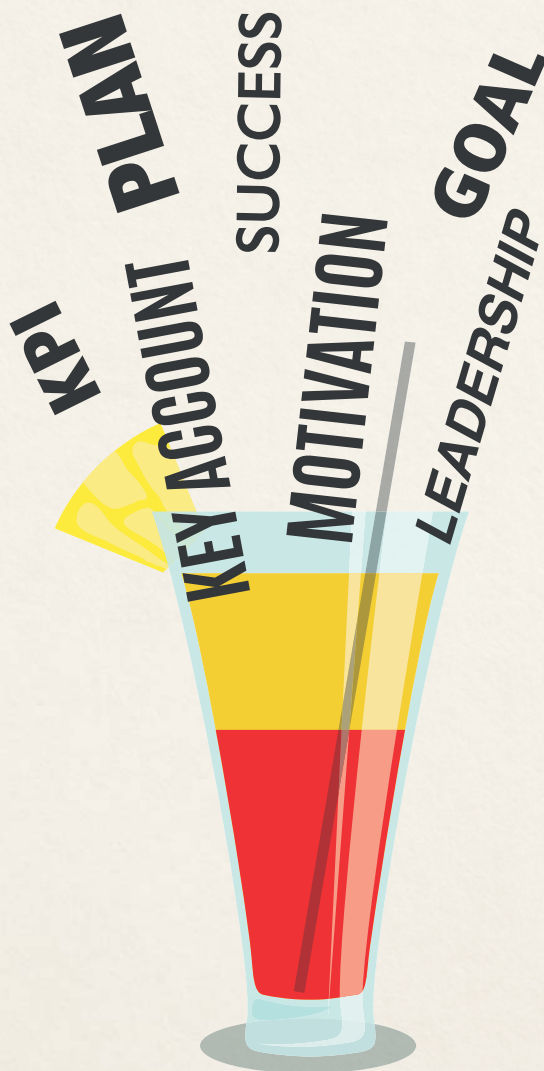


22. 5. 2019

Česká národní banka, Praha

SPRÁVNĚ NAMÍCHANÝ KOKTEJL PRO ŠÉFY PRODEJE



Konference pro ty, kteří chtějí dosáhnout hvězdných prodejů.

NENECHTE SI UJÍT NOVÉ VRCHOLOVÉ SETKÁNÍ PRO ŠÉFY PRODEJE!

Konference Sales Management je setkání všech, kdo si uvědomují, že prodej je jednou z hlavních činností každé firmy a že obchodní ředitel je významný člen top managementu.

Zaměříme se na otázku, co je základem dobře fungujícího obchodního týmu a jaké nástroje nám k němu mohou napomoci. Kdo jsou klíčoví lidé, jak je motivovat, hodnotit a umožňovat jejich rozvoj?

Celodenní program vám přinese inspiraci a otevřený prostor pro diskusi, ve které zazní užitečné rady, praktické zkušenosti a myšlenky, které si s prodejem běžně nemusíte spojit. Na konferenci vystoupí top manažeři z různých typů firem reprezentujících odlišná odvětví, neboť sdílení cenných zkušeností „napříč branžovými bublinami“ nepochybně stále chybí.

Michaela Dvořáková
a tým Blue Events



S KÝM SE NA KONFERENCI POTKÁTE?

Konference je určena pro **ředitele firem, obchodní ředitele, šéfy obchodních týmů, šéfy oddělení péče o zákazníky, Business Development manažery, poradce** a pro všechny, kteří v obchodě chtějí něco znamenat.



ATMOSFÉRA KONFERENCÍ BLUE EVENTS...



PROGRAM

Části A. a B. vás provede **Petra Šimková**, lektorka, **mySkill**

08:30 - 09:00 Registrace účastníků

09:00 - 11:00

A. LIDÉ

Novinky v efektivitě řízení, rozvoji a motivaci prodejních týmů, i v modelech jejich odměňování.

Co čeká CEO od svého obchodního týmu?

Dan Buryš, CEO, **Kofola ČeskoSlovensko**

Obchodní tým je pevnou součástí „core businessu“ Kofoly. Čekám od něj nejen skvělé prodejní výsledky, ale i funkci nositele naší firemní kultury a důslednou rovnováhu mezi selským rozumem a sofistikovanými systémy.

Aktuální změny v nákupním rozhodování B2B firemních zákazníků, o kterých by měl vědět každý obchodník

Karel Otýs, lektor a tvůrce vzdělávacích programů pro nákupčí a B2B obchodníky, **Amplio**

Jak se mění nákupní procesy a rozhodování v různých typech firem a co to znamená pro obchodníky.

Podnikatelské myšlení - jediná cesta k nejlepším obchodním týmům

Tomáš Voděnka, Founder and Consultant, **VORK consulting**

Proč školení SPINu nebo zavedení supermoderního CRM často nezvýší výkon obchodníků? Co má manažer obchodního týmu/obchodní ředitel dělat, aby se nestal brzdou jeho lepšího výkonu?

Nejlepší lidé a jejich souhra v týmu

Miroslav Holub, Business Development Director, **RENOMIA GROUP**

B2B služby s vysokou přidanou hodnotou vyžadují velmi speciální péči o spolupracovníky. Jak vybudovat funkční obchodní tým složený z výrazných individualit a jak zabránit jejich vyhoření?

Jak bezpečně (ne)rozbit obchodní tým? (fuck-up sales-stories)

Martin Lukeš, majitel, **KRC Team**

Chybovat je sice lidské, ale při vedení obchodního týmu je to především drahé. Povídání o tom, jak malé chyby mohou mít vážné následky a jak se z nich poučit.

11:00 - 11:30

Přestávka na kávu

11:30 - 13:30

B. NÁSTROJE A PROCESY

Nástroje a procesy pro efektivnější práci, analytiku, správné nastavení cílů a kontrolu jejich plnění.

Prodávejte tam, kde kupují

Miroslav Princ, lektor a autor, **miroslavprinc.cz**

Obchodníci instinktivně směřují k co nejrychlejšímu uzavření obchodu. Přeskakují tak důležité kroky, kterými si zákazníci chtějí projít. Kde jsou v práci obchodníků rezervy? Jak je může obchodní ředitel odkrýt a využít?

Smart leads - cílená mikrosegmentace

Zdeněk Honek, obchodní ředitel, **Bisnode**

Hledání zákazníků pomocí chytrých dat. Cílená mikrosegmentace na základě údajů, které zveřejňují firmy na webu, v médiích a dalších zajímavých zdrojích. Jak v tom pomáhá AI a machine learning?

Typologie obchodníků a ideální kombinace rolí v týmu

Jaroslav Jíra, Managing Partner & Founder, **Kogi**

Co je vůbec obchodní tým a jak jej vytvořit? Co rozhoduje o úspěchu obchodníka a obchodního týmu, jaké jsou drivery úspěchu a co jej zaručeně zabíjí?

Aby CRM bylo dobrým sluhou a ne zlým pánem

Jiří Panec, ředitel divize, **Vision Praha**

Konkrétní příklady, jak generovat spokojené zákazníky s podporou informačního systému. Ukázky, co fungovalo dříve a jak se s CRM pracuje nyní.

Jak se chovat při výběrovém řízení?

Ivo Janda, Partner, **White & Case Prague**

Veřejný sektor je v řadě firem jedním z nejvýznamnějších zákaznických segmentů, s ohledem na striktní právní regulaci má řadu specifik a rizik. Jak prodávat do tohoto segmentu a nebýt v ohrožení trestním stíháním? Jak se chovat v případě kontroly ze strany soutěžního úřadu nebo policie?

13:30 - 14:30

Pracovní oběd

14:30 - 16:30

C. JAK TO SPRÁVNĚ NAMÍCHAT?

Panelová diskuze šéfů úspěšných obchodních týmů o tom, jak na to.

Moderuje: **Kristian Gambiraza**, mentor, **gambiraza.cz**

Panelisté: **Marie Doušová**, Business Executive Officer-Central and Eastern Europe, **Nestlé Professional**

Vladimír Dvořák, Regional Manager for MidMarket, **Autocont**

Jiří Král, Head of Brokers Support, **Česká pojišťovna**

Martina Lovčíková, Business Leader

Václav Větrovec, CEO a majitel, **Vetos dveře a zárubně**

Barbara Tutass, Head of Large Corporates, **Raiffeisenbank CZ**

16:30

Závěrečný koktejl a prostor pro networking

NAŠE PODĚKOVÁNÍ PATŘÍ PŘEDEVŠÍM TĚMTO PARTNERŮM:

STŘÍBRNÍ PARTNEŘI:



WHITE & CASE

BRONZOVÍ PARTNEŘI:



MEDIÁLNÍ PARTNEŘI:



Chybí zde logo vaší společnosti?

Ozvěte se Jiřímu Benešovi, který s Vámi probere možnosti spolupráce na jiri.benes@blueevents.eu

**Máte dotaz k registraci
či průběhu akce?**

Zavolejte nám na
+420 222 749 841, nebo napište na
info@blueevents.eu

REGISTRACE

Registrujte se na www.sales-forum.cz, kde najdete veškeré podrobnosti a podmínky účasti.

CENY

ZÁKLADNÍ CENA

10 900 Kč (+DPH)

Základní vstupné pro jednoho účastníka na celodenní program

EARLY BIRDS

8 900 Kč (+DPH)

Účastníci, jejichž platba bude připsána na náš účet do **12. 4. 2019** mají **slevu 2 000 Kč!**

SKUPINOVÉ ZVÝHODNĚNÍ

7 400 Kč (+DPH)

Při účasti 2 a více účastníků z jedné firmy je cena za druhou a každou další vstupenku **7 400 Kč.**

Vstupné zahrnuje:

Celodenní odborný program, příspěvky a konferenční materiály, výtečné občerstvení během celé konference.

MÍSTO KONÁNÍ

Česká národní banka

Senovážné náměstí 29 - 30; Praha 1



For English version visit:
www.sales-forum.cz/en