

NOVÉ FORMY PRODEJE PRO NOVOU DOBU

Konference pro ty, kteří chtějí úspěšně obchodovat
v nových podmínkách.



www.sales-forum.cz

Nenechte si ujít vrcholové setkání pro šéfy prodeje!

Prodej je jednou z hlavních činností každé firmy a obchodní ředitel je významný člen top managementu. V uplynulých 2 letech se praxe obchodních oddělení radikálně změnila a obchod se vzhledem ke covidové krizi musel mnoho nového naučit.

Celodenní program konference Sales Management vám přinese užitečné rady a praktické zkušenosti obchodních ředitelů reprezentujících různé typy firem i odlišná odvětví, neboť sdílení zkušeností „napříč branžovými bublinami“ je nepochybně velmi cenné. Budeme diskutovat o tom, jaké nové prodejní kanály se nám otevřely a jak je efektivně využívat, co je hlavní driver úspěchu v první lize obchodu, a co dnes pomáhá při budování zákaznické loajality. Věříme, že se do diskuse zapojí i řada účastníků. Třeba právě vy :-).

Těšíme se na naše setkání dne 15. června v Kongresovém centru City v Praze.

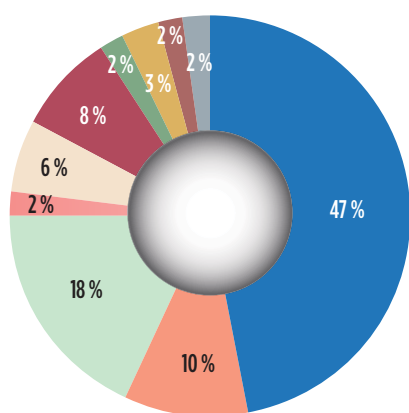
Michaela Dvořáková

a tým Blue Events

S KÝM SE NA KONFERENCI POTKÁTE?

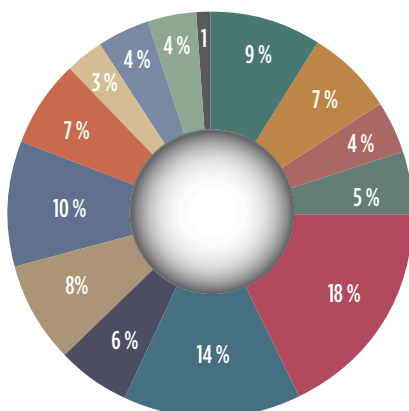
Konference je určena **obchodním ředitelům, šéfům obchodních týmů a oddělení péče o zákazníky, Business Development manažerům, poradcům a všem, kteří vědí, že bez úspěšné obchodní strategie nemůže firma přežít.**

STRUKTURA ÚČASTNÍKŮ DLE POZICE VE FIRMĚ



Sales Director	47 %
Sales Manager	10 %
CEO, Partner, majitel	18 %
CFO	2 %
Business Developm. Director/Manager	6 %
Consultant, Lector	8 %
HR Consultant	2 %
Ostatní	3 %
Marketing Manager	2 %
Project Manager	2 %

STRUKTURA ÚČASTNÍKŮ DLE ODVĚTVÍ



B2B služby	9 %
Finanční a pojišťovací trh	7 %
Průmysloví výrobci	4 %
Media	5 %
PC Hardware, software	18 %
Rychloobrátkové zboží	14 %
Poradci, právníci	6 %
Reklamní agentury	8 %
Personalistika, vzdělávání	10 %
Služby	7 %
Stavebnictví	3 %
Telekomunikace, utility	4 %
Zboží dlouhodobé spotřeby	4 %
Zdravotnictví	1 %



ATMOSFÉRA MINULÉHO ROČNÍKU



08:00 - 09:00 Registrace účastníků

09:00 - 11:00

Z Česka do celého světa

Fares Měchura, Founder, **Saleshero**

Fares na základě vlastních zkušeností ze Socialbakers a Lithium technologies přesvědčí publikum, že prodej se dal i v minulosti řídit z Česka na dálku do celého světa, a to jen s použitím běžných komunikačních kanálů (telefon, email, Skype). Covidová doba a vyspělejší technologie pak otevřely nové obchodní kanály a možnosti, jak se spojovat s klienty a otevírat byznysové příležitosti.

Globální strategický obchod v době covidové a válečné

Pavel Cesnek, CEO, **ŽĎAS**

Jak dělat obchod ve strojírenství v době, kdy se celý svět na dva roky zastavil. Jak budovat a rozvíjet vztahy se zákazníky v teritoriích, kde je osobní kontakt naprosto klíčový. Jak motivovat obchodní tým v době covidové.

Social Selling

Milan Bartoš, Head of Sales, **VAFO Praha**

Jak získat nové obchodní příležitosti a rozvíjet vztahy prostřednictvím sociálních sítí jako je LinkedIn? Je to příležitost, ale bez tradičních B2B kanálů se neobejdeme. Jak se v posledních 2 letech musela změnit B2B komunikace ve VAFO Group?

Videomarketing ve světě B2B

Martin Bazala, CEO, **Raynet**

Ostravský RAYNET se před 8 lety rozhodl začít budovat vlastní in-house video produkci a video postavil do středu svého marketingu. Dnes mu pomáhá v budování zákaznické loajality i u nových akvizic. „Ukážeme, co nám doopravdy funguje, a poradíme, jak na to.“

Vliv firemní kultury na obchodní týmy

Jaroslav Jíra, Managing Partner, **Kogi CON**

Co je hlavní driver úspěchu v první lize obchodu? Jak je možné, že někteří hráči s dokonalými předpoklady nejsou úspěšní, a jiní, do kterých to neřeknete, ano? Proč je firemní kultura a její propisání do hlavy každého obchodníka jednou ze tří nejdůležitějších věcí, které musí top manažer udělat? A jaké jsou ty zbylé dvě? Přijďte se dozvědět, jak se vyrábí nejúspěšnější obchodní tým.

11:00 - 11:30

Přestávka na kávu, čaj a občerstvení

11:30 - 13:00

Obchodování na dálkové ovládání

Roman Cabálek, CEO, **Dell Computer**

Co jsme se o obchodování na dálku během posledních dvou let naučili, a co jsme se současně dozvěděli o zákaznících, obchodních partnerech, ale také sami o sobě. A jak s tím dále můžeme nakládat.

80 % vztahu se zákazníkem stojí na informacích, které vám o sobě neřekne, aneb jak vytvořit prosperující vztah v B2B pomocí chytrého využití dat?

Martin Hošek, obchodník, **Imper**

B2B obchod prochází velkou transformací a světová pandemie ji v mnoha ohledech urychlila. Způsob, jakým firmy prodávají a oslovují své zákazníky, se začíná radikálně lišit od postupů používaných na začátku 21. století. Efektivita obchodu, potažmo obchodníků, se výrazně zvýšila. Mimo jiné i díky využívání moderních nástrojů a postupů pro použití a integraci dat. Jak se mění obchodní proces a jak nezůstat pozadu během této transformace?

Role obchodních týmů v době, kdy se téměř vše dá prodat „přes obrazovku“

Petr Kavan, B2B Acquisition manager, **Alza.cz**

Přerod typického B2C e-shopu v plnohodnotného partnera pro firemní zákazníky všech velikostí. Jsou firmy připravené na digitalizaci svých nákupů a co jim může přinést? Jak jim v tom mohou obchodní týmy pomoci?

Buď prospěšný a budeš úspěšný

Milan Drožen a **Jan Coufal**, zakladatelé, **Czech Promotion** a **bikero.cz**

Kluci vám představí pár obchodních případů z praxe komunikační agentury v posledních letech. Mluvit budou hlavně o tom, jak je situace jako covid nebo krize vlastně obrovskou příležitostí pro obchod a jeho růst.

13:00 - 14:00

Přestávka na oběd

14:00 - 15:30

Panelová diskuze: Quo Vadis obchod v České republice?

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

České firmy, jejich majitelé a vrcholové vedení mají velké ambice a chuť růst i za hranice ČR. Úspěch firem jako je Rohlik, Product Board, PPF a KKCG dokazuje, že Česko má v byznysu našlápnuto. Kde bude obchod za pár let a kam se posune jeho celková úroveň? V panelu budou diskutovat experti pro mezinárodní obchod a jeho růst.

Gabriela Takáčová, Co-founderka a Head of Business, **Recombee**

Jakub Plas, Chief Revenue Officer, **Datadoo**

Ondřej Synek, Sales Director, **ChargeUp**

Max Verteletskyi, CEO & Co-founder, **Spaceti**

Jaroslav Vích, obchodní ředitel, **Kofola ČeskoSlovensko**

15:30 - 16:30

Afterparty – nespěchejte domů! Budeme rádi, když se zdržíte na výměnu dojmů s kolegy při sklence něčeho dobrého.

NAŠE PODĚKOVÁNÍ PATŘÍ PŘEDEVŠÍM TĚMTO PARTNERŮM:

STŘÍBRNÍ PARTNEŘI:



BRONZOVÍ PARTNEŘI:



VINSELEKT MICHLOVSKÝ

MEDIÁLNÍ PARTNEŘI:



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 VSTUPNÉHO

ZÁKLADNÍ CENA

9 900 Kč (+DPH)

Základní vstupné
pro jednoho účastníka
na celodenní program

Vstupné
zahrnuje:

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

EARLY BIRDS

7 900 Kč (+DPH)

Účastníci, jejichž platba bude
připsána na náš účet
do **27. 5. 2022** mají
slevu 2 000 Kč!

SKUPINOVÉ ZVÝHODNĚNÍ

6 400 Kč (+DPH)

Při účasti 2 a více účastníků
z jedné firmy je cena za druhou
a každou další vstupenku
6 400 Kč.

MÍSTO KONÁNÍ

Konferenční centrum City

Na Strži 65/1702, Praha 4 – Pankrác



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