

Obchodný manažment 2010:

## Ako predávať viac aj v zlých časoch

30. september 2010 Hotel Gate One Bratislava

### 30. september 2010

- 8.00 – 9.00 REGISTRÁCIA ÚČASTNÍKOV, RANNÁ KÁVA S TRENDOM
- 9.00 – 10.00 **AKO ZÁKAZNÍK MENÍ OBCHOD**  
*Trh sa zmenil. Misky váh sa priklonili na stranu zákazníka, ktorý dnes môže hlasnejšie diktovať. Čo konkrétne priniesli uplynulé dva roky v obchodných vzťahoch?*
- Zmeny zákazníckeho správania*  
**Dušan Očkaik**, Client Service Director, GfK  
*Vzťahy zákazníkov B2B*  
**Mária Džundová**, Country Sales and Marketing Manager, TNT Express
- 10.00 – 10.20 PRESTÁVKA
- 10.20 – 11.50 **ANI NAJLEPŠÍ PRODUKT SA NEPREDÁ SÁM – panelová diskusia**
- Dušan Doliak**, CEO pre ČR a SR, AXA  
**Karol Piovarczy**, CEO CEE Group, SAXO Bank  
**Miloš Vajner**, CEO, Centrum Babylon, Česká republika  
**Ľuboš Fellner**, CEO, BUBO Travel Agency
- Témy:**
- Ako sa zmenila obchodná stratégia v silnom konkurenčnom prostredí
  - Dôsledky zmien vo firme: organizácia obchodného tímu, podnikovej siete, segmentácia zákazníkov, spolupráca s ďalšími tímami vo firme
  - Plánovanie cieľov: ako obchodníci spolupracujú pri stanovení cieľov s ďalšími tímami vo firme
  - Obchodné výsledky očami CEO a obchodného riaditeľa. Biznis plány na ďalšie roky
- 11.50 – 12.00 PRESTÁVKA
- 12.00 – 13.00 **PREDAJ NA INTERNETE. PREČO RASTIE?**
- Michal Meško**, spolumajiteľ, Martinus.sk  
**Peter Bako**, marketingový riaditeľ, Notebook.sk  
**Ján Barica**, obchodný riaditeľ, Marrinott
- Témy:**
- Nové modely internetového predaja
  - Možnosti budovania vzťahov v predaji cez internet
  - Nadnárodné koncepty internetového predaja
- 13.00 – 14.00 OBED
- 14.00 – 15.00 **PROFESIA: PREDAJCA – panelová diskusia**  
*V ťažkých časoch potrebujeme lídrov viac ako kedykoľvek predtým. Platí to aj pri vedení obchodného tímu. Ako vyťažiť z vášho tímu maximum? Kam kráčaš, profesia predajca?*
- Zuzana Machová**, CEO, Oriflame  
**Ján Pavlis**, krajský riaditeľ, Prvá stavebná sporiteľňa  
**Mojmír Kališ**, konzultant, EMKAconsult  
**Dagmar Keryová**, Co-Active kouč a tréner  
**Emil Suchánek**, konzultant
- Témy:**
- Čo je hnacím motorom pre obchodníkov? Ako zvyšovať výkonnosť obchodného tímu?
  - Stanovenie cieľov, podpora tímu, metódy a nástroje vedenia. Jasná pravidlá hry v tíme a ich kontrola
  - Rôzne modely odmeňovania – aké sú skúsenosti? Nadviazanie odmeňovania na výkon jednotlivca a tímu. Ako zlaadiť očakávania jednotlivcov s výsledkami firmy?
  - Kde nájsť dobrých obchodníkov? Aká je situácia na trhu obchodných pozícií?
  - Koučovanie obchodného procesu: ako koučovať obchodný tím

Obchodný manažment 2010:

## Ako predávať viac aj v zlých časoch

30. september 2010 Hotel Gate One Bratislava

### 30. september 2010

15.00 – 15.20

PRESTÁVKA

15.20 – 16.45

#### **STRATEGICKÝ PREDAJ, KEY ACCOUNT MANAŽMENT A PREDAJ KONCOVÝM ZÁKAZNÍKOM**

Key spiker: **František Imrecze**, generálny riaditeľ, SAP Slovensko

**Ladislav Gabčo**, obchodný riaditeľ, Prosoft

**Hilda Rubintová**, konzultant pre obchod a marketing

**Richard Churý**, regionálny riaditeľ, Remax Slovakia

**Peter Benkovič**, Managing Director, Maxman Consultants

#### Témy:

- Profesionálne vystupovanie predajcov a komunikácia so zákazníkmi
- Osvedčené a netradičné zmeny predajného miesta podporujúce záujem zákazníkov
- Iniciovanie nových obchodných príležitostí
- Manažment kľúčových projektov: ako vyhrať veľký obchodný prípad
- Manažment kľúčových zákazníkov: ako rozšíriť predaj u existujúcich veľkých zákazníkov