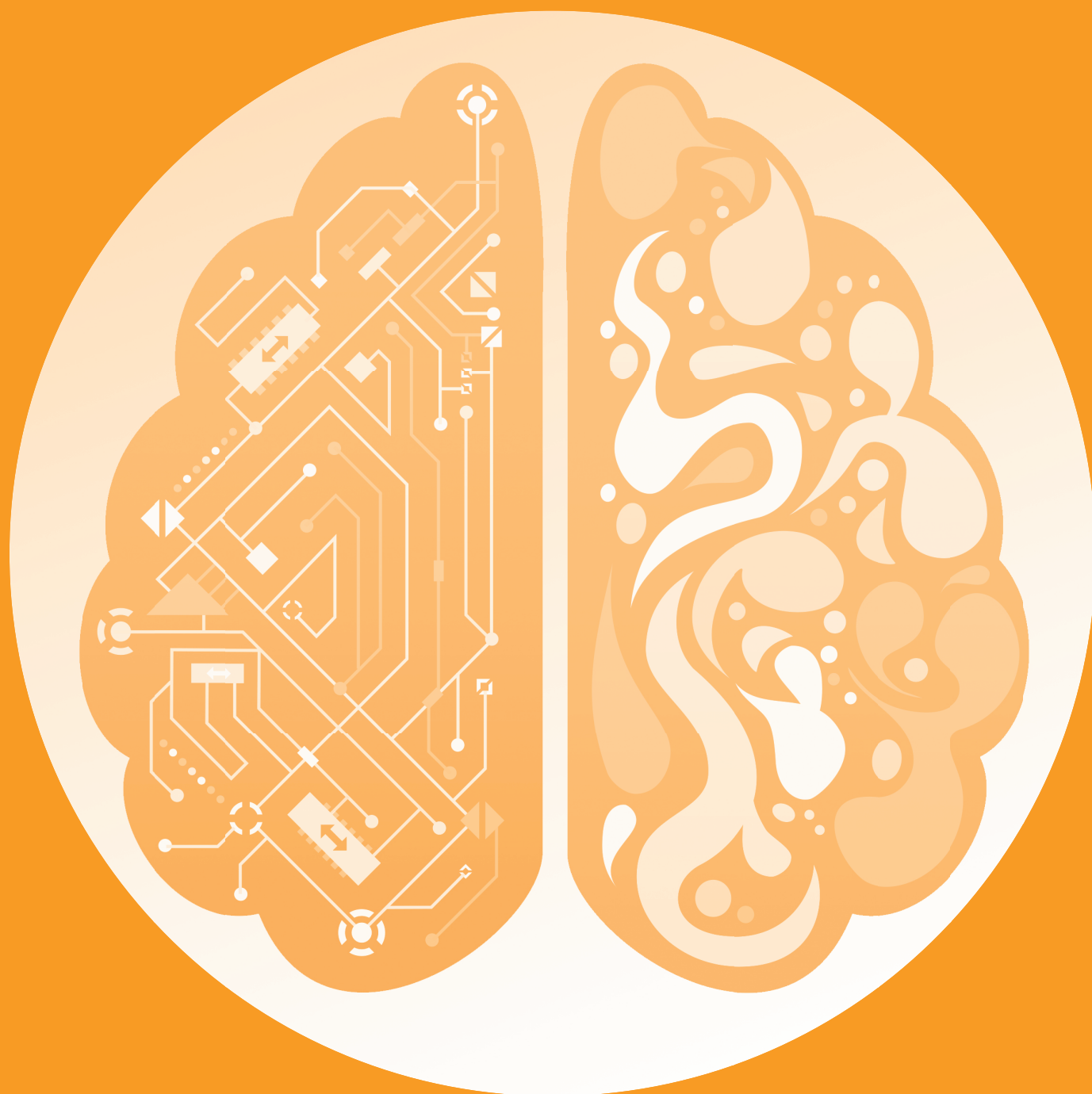




**Sales
Management**



**Business v rukách AI
nebo návrat ke kořenům?**

7/6/2023

KC City, Praha 4

 Organized by
blue events

Jak dobře kombinovat obchodní dovednosti s nástroji AI?

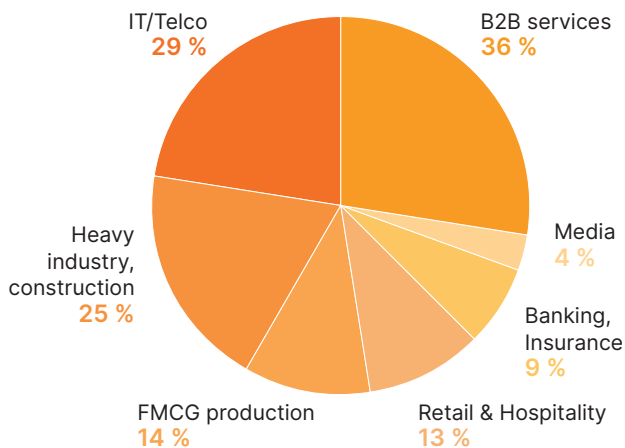
AI neboli umělá inteligence je termín, který se stále více propisuje do našich životů a mění řadu oblastí lidské činnosti, včetně způsobu, jakým děláme byznys. Při hledání automatizovaných nástrojů však někdy zapomínáme na podstatu obchodování, na potřebné klíčové kvality a schopnosti lidí, které rozhodují o tom, zda se obchod podaří uzavřít či nikoliv.

Přijďte se inspirovat praktickými zkušenostmi firem na našem trhu a jejich doporučeními, co by měl ještě dělat člověk a co je lépe automatizovat či přenechat umělé inteligenci.

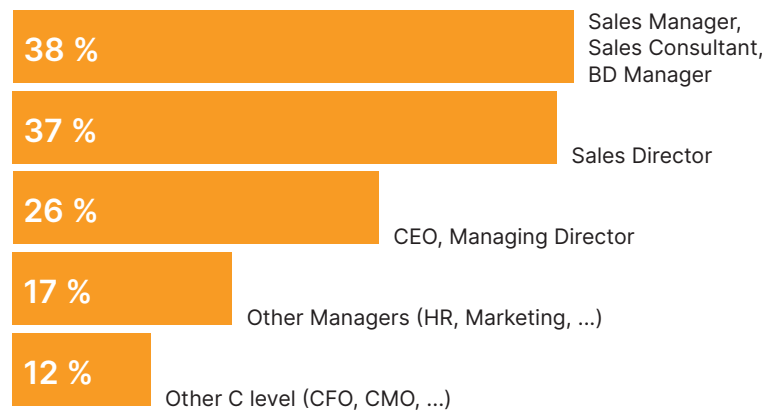
Těšíme se, že na naše setkání 7. června i na vaše zapojení do bezesporu zajímavé diskuse!

Michaela Dvořáková a tým Blue Events

Struktura účastníků dle sektoru působnosti



Struktura účastníků dle pozice ve firmě



Program 7 / 6 / 2023

8.00

Registrace, networking

9.00–11.00 **Blok A: Kde může AI prodeji významně napomoci?**

Uměle inteligentní prodávání?

Josef Holý, odborník na umělou inteligenci a spoluautor podcastu Kanárci v síti

Boom umělé inteligence zrychluje a má v následujících letech potenciál ovlivnit a změnit řadu oblastí lidské činnosti. Co systémy jako GPT umí? Jsou skutečně inteligentní? Na co si u nich dát pozor? A jak ovlivní naše vztahy, včetně těch obchodních? Josef Holý ve svém vystoupení zúročí mnohaleté zkušenosti jak z korporátního, tak startupového prostředí, i znalosti širších vztahů digitálních manipulací a dezinformací, které komunikuje při tvorbě podcastu Kanárci v síti.

Může AI ve výrobě zlepšit vztah se zákazníkem?

Jan Lát, CFO a místopředseda představenstva, BENEŠ a LÁT

Výrobní společnosti AI pomáhá při zpracování dat o stavu výrobních zařízení, a tím eliminuje jak reaktivní, tak preventivní odstávky, zvyšuje kapacitu výroby a dopředeně notifikuje o změnách. Díky tomu dochází k minimalizaci termínových posunů, a když přeci jen nastávají, je obchod schopen je proaktivně komunikovat se zákazníkem. Ve vazbě na využití AI ve forecastování je pak v dlouhodobém horizontu snazší reagovat na potřebné kapacity výroby, logistiky, ale i třeba financování.

AI, chytrá data, automatizace... Na co se těšit (a připravit) v B2B obchodu?

Martin Hošek, Business Consultant, IMPER

S moderními technologiemi se mění i způsob, jakým děláme byznys. Zásadní rozdíl je ve vytváření cílových

skupin - k dispozici máme mnoho informací k segmentaci trhu pro přesnější marketing a obchod „na jistotu“. Znat svůj trh a vědět, kde si na něm stojíme, je pak i základem k implementaci dalších technologií - umělé inteligence i automatizace komunikace. Řekneme si, co by měl ještě dělat člověk a co automatizovat či přenechat AI. A jak si vytvořit cílové skupiny, abyste násobně zvýšili šanci na prodej.

Využijte sílu Chatu GPT k posílení prodeje

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

Zjednodušte každodenní úkoly a nasadte Chat GPT k vyhledávání zákazníků, ke zvýšení efektivity a zlepšení prodejních výsledků. Od praktických aplikací v prodejním procesu, jako je vyhledávání zákazníků a řízení vztahů, až po diskuzi o nedostatcích umělé inteligence v prodejní komunikaci. Využitím efektivních strategií překonáte omezení související s touto technologií a zajistíte nejen vyvážený přístup k využití umělé inteligence v B2B prodeji, ale i zvýšení svých prodejních výsledků.

11.00–11.30

Přestávka na kávu a čaj

11.30–13.30 Blok B: Kde při prodeji bodují lidské zkušenosti a emoce?

Slevomat za odměnu: Efektivní online motivace klientů pro zvýšení vašeho obratu

Veronika Kotásková, ředitelka obchodu, Slevomat
Linda Vavříková, zakladatelka Allegria a Business Strategy Manager, Slevomat

Porce inspirace a zábavy: představení revolučního online motivačního programu „Slevomat za odměnu“. Jak přinést „Wow momenty“ do vašeho podnikání? Veronika a Linda se podělí o tajemství úspěšného odměňování klientů, obchodních partnerů a dodavatelů bez námahy. Dozvíte se, jak tento nástroj může zlepšit loajalitu vašich zákazníků a tím zvýšit obrát firmy.

Vyjednávání a řízení cen - klasika, kterou nezmění ani AI

Karel Otýs, trenér a lektor nákupu, obchodu a vyjednávání, profesionální vyjednaváč

Obchodník by neměl být „úředník“. Nástup AI navíc může otevřít prostor pro návrat ke kořenům vyjednávání. Zaměříme se na to, jak vyjednávat ceny u zákazníků v době nejistoty a neustálých změn. Ukážeme si, co firemní nákup v oblasti cenotvorby očekává od dodavatele a jak využít řízení cen jako cestu k posílení vztahu se zákazníkem.

Social selling – Jak pomocí LinkedIn budovat perspektivní obchodní vztahy kdekoli na světě

Jan Kyselý, Co-Founder, FUTURE SALES

Se správně nastaveným cílem a přístupem se může z LinkedIn stát jedna z vašich hlavních akvizičních

platform, a to v zásadě kdekoli na světě. Pojdme si společně krok po kroku ukázat, jak si nastavit svou vlastní dlouhodobou vizi práce s touto platformou. Proč jsou zde úspěšní hlavně ti, co se nebojí sdílet veřejně své know-how. A proč si obchodníci, co tlačí moc na pilu, většinou rychle vylámou na LinkedIn zuby.

Umí obchodníci v době technologií stále úspěšně prodávat?

Petra Hudeček Končelíková, Founder & General Partner, Nation1

Fares Měchura, Partner, Saleshero

V dnešní době umělé inteligence a digitálního světa se mnoho podnikatelů a obchodních manažerů ptá, zda jsou tradiční obchodní dovednosti stále relevantní. Je to pouze technologie, která rozhoduje o úspěchu v prodeji nebo jsou to i nadále klíčové kvality a schopnosti obchodníků? V diskusi se Petra a Fares zaměří na téma, které často bývá v éře technologií přehlíženo - jakou roli v úspěšném byznysu hrají tradiční obchodní dovednosti. Přestože moderní technologie mohou podnikatelům a obchodníkům usnadnit jejich práci, jsou to stále jedinečné kvality a schopnosti daného člověka, které rozhodují o tom, zda se obchod podaří uzavřít či nikoliv.

13.30–14.30

Přestávka na oběd a networking

14.30–16.00 Blok C: Jak zlepšit prodejní výsledky s pomocí AI a zároveň nezapomenout na obchodní dovednosti?

Panelová diskuse předních expertů se zaměří na aktuální otázky správného mixu umělé a lidské inteligence při řízení prodeje:

- Jsou dnešní obchodníci stále schopni efektivně komunikovat se zákazníky a naslouchat jejich potřebám?
- Do jaké míry je žádoucí předat „úřednicinu“ do sféry AI a uvolnit prostor pro udržení lidskosti v obchodních vztazích?
- Bude umělá inteligence někdy schopna klást správné otázky / identifikovat problémy a potřeby obchodních partnerů?
- Jak efektivně rozvíjet zaměstnance v sales a zajistit, aby se navzájem podporovali?

Diskutující budou zkoumat různé pohledy na tyto otázky a hledat způsoby, jak firmy mohou posílit své obchodní vztahy a zlepšovat své výsledky. Můžete se těšit na přívál inspirace a obohacení o nové nápady a přístupy.

Moderace: Alexander Raiman, Partner, Saleshero

Josef Holý, odborník na umělou inteligenci

a spoluautor podcastu Kanárci v síti

Luboš Lukášik, CCO Enterprise, Member of the

Board, T-Mobile Czech Republic

Petr Ritz, Head of B2B Sales and Marketing,

Samsung

Šimon Srp, CEO, Simon says

16.00–17.00

Networking a koktejl

Vstupné

Early Birds

Při platbě do 19. 5. 2023 máte slevu 2 000 Kč ze základního vstupného

8 500 Kč (+DPH)

Základní

Celodenní vstupné pro jednoho účastníka

10 500 Kč (+DPH)

Skupinová

Při účasti 2 a více účastníků z jedné firmy je cena za druhou a každou další osobu

6 900 Kč (+DPH)

Vstupné zahrnuje: celodenní odborný program, příspěvky a konferenční materiály, výtečné občerstvení během celé konference.

Místo konání

Konferenční Centrum City, Na Strži 65/1702, Praha 4 - Pankrác

Přihlašujte se již nyní na www.sales-forum.cz

Naše poděkování patří především těmto partnerům:

Silver Partner



Bronze Partners



Media Partners

