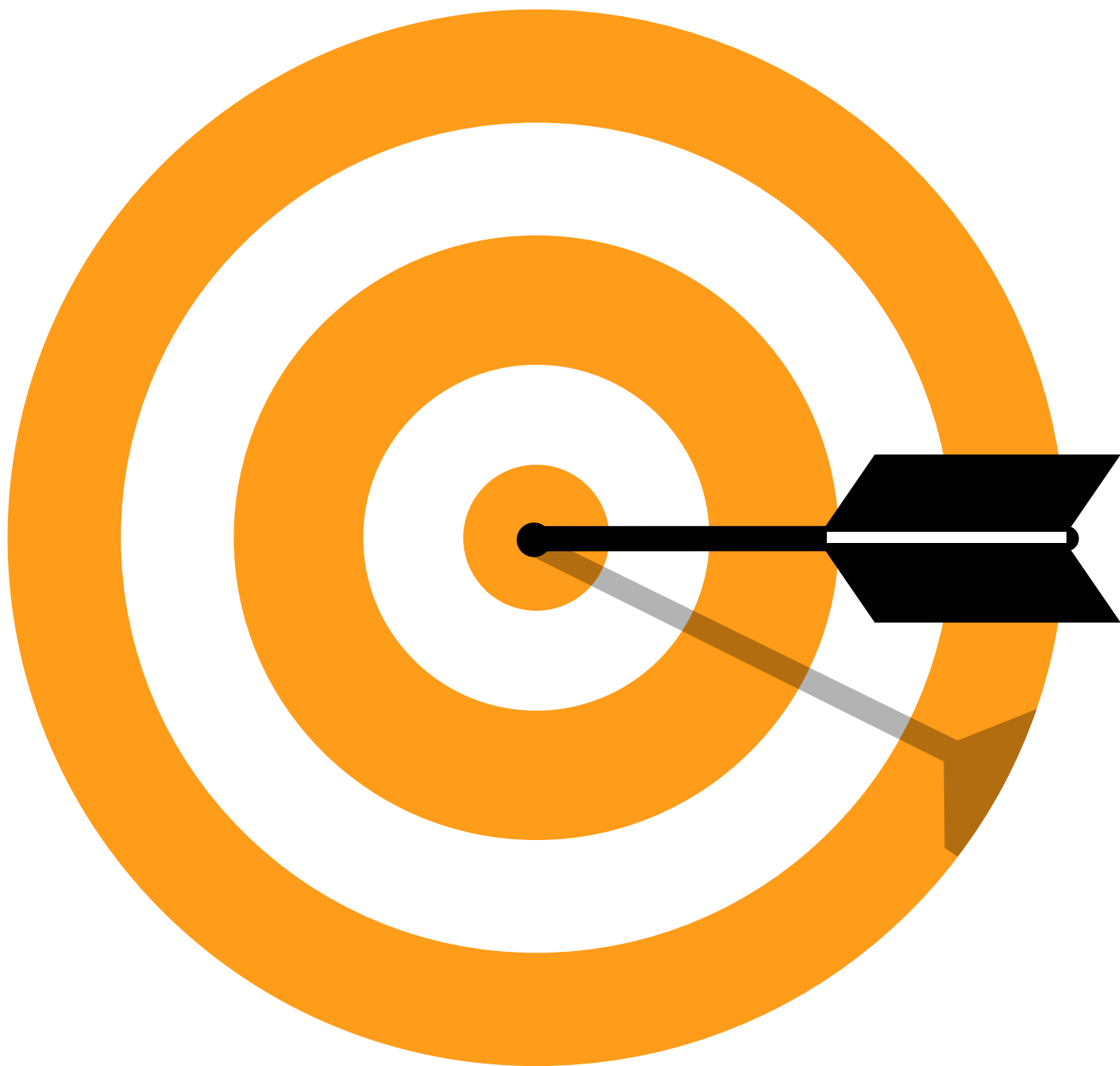




Lead the Deal!
4 / 6 / 2025

Ponořte se do světa obchodu, dat, technologií a strategií, které přinášejí skutečné výsledky.

Zaměříme se na to, co dnes znamená být úspěšným obchodníkem a lídrem, jak klást otázky, které otevírají dveře, využít vliv na síti v reálném byznysu, číst řeč těla a motivovat zpětnou vazbou.

Ukážeme si, jak díky AI šetřit čas a jak může CRM skutečně pomáhat. Zjistíte, jak s pomocí dat a technologií zvyšovat ziskovost a přitom si udržet smysluplný vztah se zákazníkem.

Ať už vedete tým, tvoříte strategii nebo jste v první linii, čeká vás inspirace z pódia, živá diskuse i neformální výměna zkušeností s kolegy.

Těšíme se na setkání 4. června!

Michaela Dvořáková a tým Blue Events

S kým se v programu setkáte?



Daniel Musil
Aitom Digital



Fares Mechura
Saleshero



Filip Soukup
Saleskit



Gabriela Takáčová
Recombee



Ivana Šedivá
mentorka



Jan Bouda
průmyslový inženýr



Jan Martínek
Boost.space



Jan Moravec
Salesforce



Jiří Jambor
Future Sales



Juraj Felix
Fameplay.ai



Miroslav Jirčík
3D Fitness



Ondřej Krátký
Grid Online



Pavel Cesnek
Zdas



Renata Novotná
konzultantka



Radovan Doležal
Conteg



Pavel Doležal
Keboola

8.00–9.00

Registrace, snídane, networking

9.00–11.00 Blok A

**CRM z pohledu uživatele aneb
"what's in it for me"**

Jan Moravec, Senior Account Executive,
Salesforce

**Od CRM k zákazníkovi: Jak AI pomáhá
řešit 4 slabiny, které brzdí výkon ob-
chodních týmů**

Jan Martínek, Chief Sales Officer, Boost.space

**AI v rukou obchodníka: Méně práce,
více výsledků, hlubší porozumění
klientům**

Jan Bouda, průmyslový inženýr a specialista
na školení a zavádění umělé inteligence

**Revoluce v obchodním rozhodování:
Jak využít data a technologie pro efek-
tivní řízení prodeje**

Filip Soukup, CSO, Saleskit

**Digitální dvojčata v sales: Překonávání
hranic času, jazyků a škálovatelnosti
pomocí AI avatarů**

Juraj Felix, Chief Executive Officer, Fameplay.ai

11.00–11.30

Přestávka na kávu nebo čaj

11.30–13.30 Blok B

**Chcete prodat? Přestaňte nabízet
a začněte se ptát. Skutečný obchod
dělá expert, ne návod**

Fares Měchura, Partner, Saleshero

**Jak přetavit vliv na LinkedIn v obchodní
úspěch – lekce od těch nejlepších**

Jiří Jambor, Co-founder & CSO, Future Sales

**Neverbální boost: Jak vylepšit svou řeč
těla a jak ji číst u druhých**

Ivana Šedivá, zkušená členka exekutivních
i ne-exekutivních boardů, mentorka lídrů,
stratég

**Motivující zpětná vazba – jak si říct,
co potřebujeme**

Renata Novotná, konzultantka v oblasti týmové
efektivity a zpětné vazby

**Zvedněte tržby i zisk: Jak RevOps
přetvořil B2B byznys ve vítězný projekt**

Miroslav Jirčík, Owner, CEO, 3D Fitness

Daniel Musil, Co-owner & RevOps Evangelist,
AITOM Digital

13.30–14.30

Pracovní oběd a networking

14.30–16.00 Blok C

Panelová diskuse:

**Lead the Deal: Obchod jako motor růstu
– doma i ve světě**

Jak nastavit obchodní cíle, škálovat týmy i procesy,
vstupovat na nové trhy, a přitom zůstat blízko
zákazníkovi? Co obnáší expanze do zahraničí a jak
zvládnout odlišnosti kultur a regionů? A kde při tom
všem najít rovnováhu mezi daty, technologiemi a
obchodní intuicí? Panel nabídne zkušenosti lídrů
z průmyslu i technologických firem a ukáže, proč je
obchod víc než jen uzavírání jednotlivých dealů –
je to strategie, která firmu posouvá kupředu.

Moderátor:

Alexander Raiman, Partner, Saleshero

Panelisté:

Gabriela Takáčová, Co-founder, Chief Business
Officer, Recombee

Pavel Cesnek, Managing Director, Ždas

Radovan Doležal, Regional Sales Director, Conteg

Pavel Doležal, Partner, Keboola

Ondřej Krátký, CEO a Foudner, Grid.online

16.00–17.00

Networking a koktejl

Vstupné

Early Birds

8 500 Kč (+DPH)

Při platbě do 14. 5. 2025!
Cena pro jednu osobu.

Základní

10 500 Kč (+DPH)

Celodenní vstupné
pro jednoho účastníka.

Skupinové

6 900 Kč (+DPH)

Cena pro druhou a každou
další osobu z jedné firmy.

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

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.

SALESKIT

Bronzoví partneři



papelote

LIVE|BOX
EVENT | PRODUCTION

Mediální partneři

