Kam kráčíš, obchode, ve 3. tisíciletí?

15. května 2018 / 18:00 / Endorfin Petrohradská 216/3 (vstup do dvora z Petrohradské ulice), 101 00 Praha 10 – Vršovice

Program akce

Hlavní blok

18:00 - 18:10 **Úvodní slovo**

František Tlapák - František Tlapák

18:10 - 18:30 **Kam kráčíš obchode?**

Michal Jeřábek - Enehano Solutions

V dnešní době máme výrazně lepší a rychlejší přístup k informacím. Jak na straně prodávajících, tak i na straně kupujících. Máme možnost využívat celou řadu moderních technologických nástrojů, funkcí a propojení. Změnily se způsoby, jakým nakupujeme zboží a služby (např. srovnávače cen, sociální sítě atp.). I díky tomu firmy mění či minimálně pozměňují některé zavedené postupy, techniky a prodejní strategie. To se samozřejmě týká také práce prodejců, obchodních zástupců... Jak jsme na tom v ČR? Reagují firmy na tyto změny pružně? Jsou připravené? Jak si stojí ve využívání nových digitálních technologií? Co vše se změnilo v práci prodejců, při jednání s dodavateli, v nákupním chování, zkrátka v obchodě a službách?

18:35 - 18:55 **V kontaktech je zlato, které se netěží**

Miroslav Esser - Creative Dock

Jak by měla probíhat správa kontaktů ve firmách, aby se kontakty neztrácely, byly přístupné lidem, kteří je potřebují, a aby byla správa kompletní a přehledná? Pro firmy jsou jejich ekosystémy partnerů, klientů a dodavatelů klíčové a technologie nám umožňuje tyto ekosystémy mapovat, sdílet s kolegy a využívat jejich plný potenciál.

19:00 - 19:25 **Coffee Break**

19:25 - 19:45 **Smrt B2B obchodníka?**

Josef Dvořák - SBR CONSULTING SERVICES LTD

Do roku 2020 zanikne jen v USA 1 000 000 obchodních pozic. Jací obchodníci utrpí nejvíce a jak by moderní a profesionální B2B obchodník měl fungovat? Představíme vám, na jakých návycích by měl obchodník kontinuálně pracovat, aby byl co nejefektivnější, a kde často děláme chybu, když se snažíme o rozvoj našich obchodníků.

19:50 - 20:10 **Automatizace obchodu v době cloudové – pohled do zámoří**

Jiří Mach - Enehano Solutions

Má smysl plně automatizovat obchodní proces ve firmě o 50 lidech? Dnešním večerem přineseme pohled na automatizaci obchodu ze zámoří. Na příkladu US fintech společnosti Productboard ukážeme, kam až se dá zajít v automatizaci obchodního procesu díky Salesforce. Začínáme s automatizací už při sběru leadů, pokračujeme kampaněmi, scoringem leadů a prvním trial účtem. A teď přijde to nejdůležitější – rozhodnout se, kdy má smysl povolat obchodníka a kdy dál pokračovat automatizovaným obchodním procesem. Díky automatizaci jsme schopni predikovat budoucnost a s určitou přesností víme, kolik budeme mít příští kvartál nových zákazníků a kolik nám přinesou peněz. Jako třešničku na dortu ukážeme propojení Salesforce a IoT v praxi pro sales engagement

20:15 **Vyhlášení výherce soutěže o zapůjčení modelu vozu Tesla X**

Michal Peška - Enehano Solutions

20:30 **Předpokládaný závěr akce**