



# Nákup, který prodává

## 6 / 11 / 2024

**Neustále sledovat nové trendy,  
prohlubovat své dovednosti, předvídat  
vývoj na trhu a v neposlední řadě umět  
prodat své úspěchy dovnitř do firmy –  
témata, která by neměla chybět v agendě  
lidí, kteří ve firmách vedou nákup  
a supply chain.**

**Udělejte si na ně čas i vy.  
A to 6. listopadu v Praze.**

**Hlavní téma konference je Nákup, který prodává.  
Přijďte společně s vystupujícími diskutovat o tom,  
jak na to!**

**Kdo je hlavní řečník?**

**Prof. Adam Dolník, PhD**

**Největší mýty ve vyjednávání  
s expertem na krizové vyjednávání**

Adam má bohaté zkušenosti s vyjednáváním  
o životy rukojmích.

Působil jako poradce pro nadnárodní korporace  
a vládní složky ve více než 65 zemích. Jako  
bývalý hlavní expert na vyjednávání únosů  
u UNCCT a člen Mezinárodní pracovní skupiny  
vyjednávačů sdílí své zkušenosti při speciálních  
výcvicích a akademických působeních po  
celém světě.

Vede také výcvik elitních vyjednávacích technik  
a komunikačních dovedností pro každodenní  
situace v rámci projektu Vyjednáváme.

Aktuálně s ním vyšel knižní rozhovor s Martinem Moravcem,  
Adam Dolník: Svět elitního vyjednávače.





8.00–9.00

## Registrace, snídaně, networking

9.00–11.00 Blok A

### Makroekonomický a komoditní výhled v časech častých nabídkových šoků

**Tomáš Dvořák**, Senior Economist, Oxford Economics

Globální ekonomika vstoupila do nejisté doby – poslední čtyři roky ukázaly, jak velké množství různých šoků může přijít v rychlém sledu. Zároveň také demonstrovaly ohromnou provázanost jednotlivých ekonomik, trhů a sektorů. Nové a nejisté globální prostředí budeme analyzovat v prezentované makroekonomické prognóze, kde se zaměříme kromě globálního ekonomického výhledu a rizik také na komoditní trhy a aktuální makro trendy v oblastech nákupu a dodavatelských řetězců.

### Když ceny trhají rekordy

**Klára Mikulincová**, Director of Procurement and Logistics, Čokoládovna JANEK

Žádná z globálně obchodovaných komodit letos nezdražila tolik, jako kakao. Tento prudký nárůst je zapříčiněn nejen změnou klimatu, ale i spekulací. Jaké strategie nákupu v tomto prostředí zvolit a zajistit stabilní výrobu čokolády?

### Nezbytná role nákupu při ozeleňování firmy

**Helena Boršická**, Head of Procurement & Facility Management, ING Banka

ESG nefinanční reporting nemusí být pro nákup jen administrativní zátěž navíc, ale nástroj, kterým posílí své postavení ve firmě. Proč je důležité nastavit si udržitelnou strategii v oblastech nákupu? Na konkrétních příkladech z praxe si ukážeme, kde přesně tento potenciál využít, včetně oblastí, ve kterých byste to možná na první pohled nečekali.

### Nejdůležitější schopnosti vyjedna-vače a časté mýty ve vyjednávání

Keynote

**Adam Dolník**, Response Consultant, Hostage and Crisis Negotiator

Dovednosti profesionálů operujících v těch nejvypjatějších vyjednáváních o lidské životy mají přímou využitelnost v jakékoliv lidské interakci, včetně byznysových vyjednávání, či v těžkých osobních konverzacích.

V této přednášce se globální vyjednač prof. Adam Dolník, PhD podělí o to, jaké jsou nejdůležitější charakteristiky dobrého vyjednače a zároveň rozebere nejčastější mýty o vyjednávání.

11.00–11.30

## Přestávka na kávu nebo čaj

11.30–13.15 Blok B

### VIRTUÁLNÍ PROCHÁZKA

Revoluce v administrativě: Jak technologie mění správu služebních cest a nákupů

**Martin Jenčík**, manažer, Deloitte

**Petra Kostelanská**, manažerka, Deloitte

**David Hankovsky**, senior konzultant, Deloitte

Představíme nástroje, které pomáhají digitalizovat žádosti o služební cesty, spravovat nákupní procesy a usnadnit vyúčtování nákladů, což přispívá k celkové transparentnosti a úsporám. Virtuálně vás vezmeme na konferenci o nákupu.

### Umělá inteligence a roboti v nákupu 2025+

**Filipp Samarin**, Sales Executive, ap-solut CEE

Jaké jsou pokročilé nástroje, které budou utvářet budoucí podobu procurementu? Prozkoumejte nové možnosti a seznamte se s jejich využitím v praxi.

### Zavádění AI do firemní praxe: úskalí a možnosti

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

Jak překonat obavy a nejistotu a proč firmy tak často váhají s implementací umělé inteligence? Podělíme se s vámi o metody implementace AI snadno a rychle, projdeme si možnosti překonání základních překážek a dozvíte se, jak odstranit rutinu každodenních úkolů nejen v procurementu, ale napříč celou společností.

### Vztah k internímu zákazníkovi v době řízení změny

**Olga Rinaldi**, Founder & Procurement Architect, Rinaldi Consulting

Efektivní řízení změn vyžaduje pečlivou péči o vztahy s interními zákazníky, kteří jsou klíčovými stakeholdery v procesu transformace. Posílení komunikace a porozumění potřebám interních zákazníků může výrazně zlepšit úspěšnost implementace změn a minimalizovat odpor vůči změnám v organizaci.

13.15–14.15

## Pracovní oběd a networking

14.15–15.45 Blok C

### Panelová diskuse:

**Martina Balounová**, LDC Design Manager, Novartis

**Pavel Březovský**, ředitel nákupu, Gumex

**Zdeněk Mikeš**, Senior Sales Executive, SAP Česká republika

**Lukáš Večeř**, místopředseda představenstva a ředitel nákupu, Motorpal

**Jaromír Zika**, Group Chief Supply Chain Officer, Plaček Pet Products

15.45–17.00

## Networking a koktejly

Konferenci moderuje: **Tereza Ordóñez**, Blue Events

# Vstupné

## Early Birds

Platí už jen do 18. 10.!  
Cena pro 1 osobu

**8 500 Kč**  
(+DPH)

## Základní

Pro 1 osobu

**10 500 Kč**  
(+DPH)

## Skupina

Pro druhou a každou  
další osobu  
z jedné firmy

**6 900 Kč**  
(+DPH)

# Místo konání

Konferenční Centrum City Na Strži 65/1702, 140 00 Praha 4 – Pankrác

Přihlašte se již nyní na [www.procurementforum.cz](http://www.procurementforum.cz)

Naše poděkování patří především těmto partnerům:

Silver Partners

**Deloitte.**



**AP**solut

Bronze Partners



**MYCO**

papelote

**LIVE|BOX**  
EVENT PRODUCTION



**M**  
VINSELEKT MICHLOVSKÝ

Media Partners

**RETAILNEWS**

**AVERIA** NEWS

**B2B** NETWORK  
NEWS  
www.b2b-nn.com

**EDI**Zone  
informační portál