

ÚTERÝ 5. 11.



Vernisáž výstavy SPOLU

Výstava výtvarných prací nákupců, zakázkářů, týmu PROEBIZ a širokého okruhu jejich spolupracovníků a rodinných příslušníků. Obrazy, sochy, malby, keramické plastiky, fotografie a další výtvarné realizace. Výstava běží po celou dobu trvání festivalu.

STŘEDA 6. 11.



Malcolmův běh
7:00 – sraz před hotelem Imperial

7:00–8:00



Královna drdolů
Damy, svěťte se do rukou naší filmové maskérky.

9:00–16:00

1 eFORUM
HOTEL IMPERIAL
SCÉNA MORAVSKOSLEZSKÉHO KRAJE

2 ASAHI STAGE
HOTEL IMPERIAL
NOVÁ ROLE NÁKUPU

3 HYDE PARK
HOTEL IMPERIAL
ELEKTRONIZACE

4 PRAKTIK ARÉNA I
DIVADLO LOUTEK
PŘÍPADOVÉ STUDIE

5 PRAKTIK ARÉNA II
NAR MARKETING
PŘÍPADOVÉ STUDIE

6 TRAINING POINT
NAR MARKETING
eNÁSTROJE

7 KRALJIC STAGE
DIVADLO LOUTEK
KONKURENCESCHOPNOST

9:00–14:00

9:00–11:00

9:00–11:00

9:00–11:00

9:00–11:00

9:00–11:00

9:00–11:00

Prolog: VÁCLAV PELOUCH
ePROCUREMENT MEETING

NOVÉ POJETÍ NÁKUPU

AUTOMATY A ROBOTI V NÁKUPU

DODAVATELÉ

PROBLÉMOVÁ "CÉČKA"

PROEBIZ TENDERBOX

PŘÍLEŽITOSTI

1. **NOVÝ VĚK ePROCUREMENTU**

1. Nová role nákupce

1. Tvorba požadavků na objednávku

1. Tender o 3 dějstvích (Jak zohlednit ve výběru kreativitu)

Zdánlivě bezproblémová nákupní kategorie "Filtry" ... Ale co když se náhodou zjistí, že vás dodavatel podvádí?

Jednoduchý úvod do nastavování nejrozšířenějšího tendrovacího nástroje s možností si reálně vyzkoušet fungování všech deseti typů tendru, které PROEBIZ TENDERBOX za osmnáct let tvrdé služby nasbíral.

ANGUS MCINTOSH / SZYMON TOCHOWICZ / ZUZANA MILADINOVIČ

2. **INSPIRACE Z EU**

2. Proaktivní risk management

2. Tvorba objednávek

2. Co dělat, když není dostatek dodavatelů

JAN VAŠEK / PETER ČAMBÁL

ANDRZEJ KULBIŃSKI

1. Kraljičova matice

3. **ROLE A KOMPETENCE ZADAVATELE**

3. Udržitelný nákup

3. Zpracování faktur (OCR, strukturované Fa - HTML, EDI)

3. Jak se bránit proti kartelu

JAN VAŠEK / PETER ČAMBÁL

ANDRZEJ KULBIŃSKI

2. Konkurenční příležitosti dodavatelského řetězce

4. **TOHLE JE LEPŠÍ NEPŘEHLÉDNOUT!**

COFFEE BREAK

COFFEE BREAK

COFFEE BREAK

COFFEE BREAK

COFFEE BREAK

COFFEE BREAK

Důležitá rozhodnutí dohledových orgánů k elektronizaci

JAROSLAV LEXA / JAN ZAHÁLKA

1. Sběr požadavků - procurement plan

1. Kontraproduktivní KPI

Nakupujete výrobky, jejichž ceny se jednou za čas prudce a neočekávaně změni a ani vy ani dodavatel nemůžete snadno krátkodobě přejít jinam? Vyměňte si zkušenosti, jaké triky a strategie se nám osvědčily.

1) **WORKFLOW**

11:20–13:00

5. **AUTOMATIZACE A ROBOTIZACE**

INOVACE

BYROKRACI ZADAT POČÍTAČŮM

HODNOCENÍ A ODMĚŇOVÁNÍ NÁKUPČÍCH

VIRTUÁLNÍ VYJEDNÁVÁNÍ

2) **NEXTBUY**

12:10–13:00

PETRA VRBOVÁ

1. Znalost kategorie a komodit

2. El. VŘ, eAukce, eSmlouvy, ePodpis

2. Hodnocení a motivace nákupčích

Nakupujete výrobky, jejichž ceny se jednou za čas prudce a neočekávaně změni a ani vy ani dodavatel nemůžete snadno krátkodobě přejít jinam? Vyměňte si zkušenosti, jaké triky a strategie se nám osvědčily.

Ukázky a trénink práce s nástrojem k připomínkování, schvalování a řízení nákupních procesů.

BERNARD ADAMCZAK / MARTA MACKE / JACEK JARMUSZCZAK

6. **JAK SE BRÁNIT KARTELŮM**

LUNCH TIME (IMPERIAL)

LUNCH TIME (IMPERIAL)

LUNCH TIME (IMPERIAL)

LUNCH TIME (IMPERIAL)

LUNCH TIME (IMPERIAL)

LUNCH TIME (IMPERIAL)

PETER KUBOVIČ

2. Robotizace přinášející efektivitu vašeho operativního/transakčního nákupu

3. Nákupní reporting:

2. Hodnocení a motivace nákupčích

První představení úspěšného polského nástroje pro komplexní elektronizaci firemního nákupu v Česku.

MATEUSZ BOROWIECKI

1. Partnerské vztahy

7. **ODPOVĚDNÉ ZADÁVÁNÍ**

MIRKO EINERT / PETER GOMES

3. Informace, vzdělávání, prognózy

3. Co ještě nevíte o DNS?

JAN VAŠEK / HANA SUŠKOVÁ

MATEUSZ BOROWIECKI

2. Inovace a rozvojové projekty

MARTIN HADAŠ

3. Inovace v nákupu

3. Dashboards a speciální aplikace

JIRÍ ROŽAŇSKI / KAREL OTÝS

JAN VAŠEK / HANA SUŠKOVÁ

MATEUSZ BOROWIECKI

2. Konkurenční příležitosti dodavatelského řetězce

MARCIN ZBOROWSKI

COFFEE BREAK

COFFEE BREAK

COFFEE BREAK

COFFEE BREAK

COFFEE BREAK

COFFEE BREAK

8. **BIG DATA**

15:30–17:00

15:30–17:00

15:30–17:00

15:30–17:00

15:30–17:00

14:00–15:00

RADOSLAV DELINA / OTA NOVOTNÝ

Interaktivní workshop o tom, jak kombinace mileniálů a digitálních technologií posunou nákup z fáze "musíte" do fáze "doporučuje se".

1. Jak elektronizovat

Jak digitalizace výroby a dalších procesů změnila nákup.

Nic nezničí kariéru tak spolehlivě, jako nezvládnutý konflikt s dodavatelem.

Ukázka práce a nastavování standardů pro zaměstnance firmy ve vnitřním nákupním tržišti, resp. nákupním katalogu MARQUET, který automatizuje a tím zefektivňuje nákupní procesy s „céčkovými“ požadavky.

PETER KRALJIČ / MARTIN ZELINKA

MICHAL KRISTIŇÁK

NOVÝ VĚK NÁKUPU

PO CESTĚ K UMĚLÉ INTELIGENCI

DIGITALIZACE FIREMNÍCH PROCESŮ

ŘEŠENÍ NEŘEŠITELNÝCH KONFLIKTŮ

MARQUET

BEST OF KRALJIC STAGE

1. Jak kombinace mileniálů a digitálních technologií posunou nákup z fáze "musíte" do fáze "doporučuje se".

2. Jak automatizovat

3. Jak robotizovat

Propojení ERP s aplikacemi na iPad = jednoduchost a přehlednost.

JAN VAŠEK / PETER MAJTÁN

MARQUET

7.3

MICHAL KRISTIŇÁK

NOVÝ VĚK NÁKUPU

PO CESTĚ K UMĚLÉ INTELIGENCI

DIGITALIZACE FIREMNÍCH PROCESŮ

ŘEŠENÍ NEŘEŠITELNÝCH KONFLIKTŮ

MARQUET

7.3

MICHAL KRISTIŇÁK

NOVÝ VĚK NÁKUPU

PO CESTĚ K UMĚLÉ INTELIGENCI

DIGITALIZACE FIREMNÍCH PROCESŮ

ŘEŠENÍ NEŘEŠITELNÝCH KONFLIKTŮ

MARQUET

7.3

MICHAL KRISTIŇÁK

NOVÝ VĚK NÁKUPU

PO CESTĚ K UMĚLÉ INTELIGENCI

DIGITALIZACE FIREMNÍCH PROCESŮ

ŘEŠENÍ NEŘEŠITELNÝCH KONFLIKTŮ

MARQUET

7.3

MICHAL KRISTIŇÁK

NOVÝ VĚK NÁKUPU

PO CESTĚ K UMĚLÉ INTELIGENCI

DIGITALIZACE FIREMNÍCH PROCESŮ

ŘEŠENÍ NEŘEŠITELNÝCH KONFLIKTŮ

MARQUET

7.3

MICHAL KRISTIŇÁK

NOVÝ VĚK NÁKUPU

PO CESTĚ K UMĚLÉ INTELIGENCI

DIGITALIZACE FIREMNÍCH PROCESŮ

ŘEŠENÍ NEŘEŠITELNÝCH KONFLIKTŮ

MARQUET

7.3

MICHAL KRISTIŇÁK

NOVÝ VĚK NÁKUPU

PO CESTĚ K UMĚLÉ INTELIGENCI

DIGITALIZACE FIREMNÍCH PROCESŮ

ŘEŠENÍ NEŘEŠITELNÝCH KONFLIKTŮ

MARQUET

7.3

MICHAL KRISTIŇÁK

NOVÝ VĚK NÁKUPU

PO CESTĚ K UMĚLÉ INTELIGENCI

DIGITALIZACE FIREMNÍCH PROCESŮ

ŘEŠENÍ NEŘEŠITELNÝCH KONFLIKTŮ

MARQUET

7.3

MICHAL KRISTIŇÁK

NOVÝ VĚK NÁKUPU

PO CESTĚ K UMĚLÉ INTELIGENCI

DIGITALIZACE FIREMNÍCH PROCESŮ

ŘEŠENÍ NEŘEŠITELNÝCH KONFLIKTŮ

MARQUET

7.3

MICHAL KRISTIŇÁK

NOVÝ VĚK NÁKUPU

PO CESTĚ K UMĚLÉ INTELIGENCI

DIGITALIZACE FIREMNÍCH PROCESŮ

ŘEŠENÍ NEŘEŠITELNÝCH KONFLIKTŮ

MARQUET

7.3

MICHAL KRISTIŇÁK

NOVÝ VĚK NÁKUPU

PO CESTĚ K UMĚLÉ INTELIGENCI

DIGITALIZACE FIREMNÍCH PROCESŮ

ŘEŠENÍ NEŘEŠITELNÝCH KONFLIKTŮ

MARQUET

7.3

MICHAL KRISTIŇÁK

NOVÝ VĚK NÁKUPU

PO CESTĚ K UMĚLÉ INTELIGENCI

DIGITALIZACE FIREMNÍCH PROCESŮ

ŘEŠENÍ NEŘEŠITELNÝCH KONFLIKTŮ

MARQUET

7.3

MICHAL KRISTIŇÁK

NOVÝ VĚK NÁKUPU

PO CESTĚ K UMĚLÉ INTELIGENCI

DIGITALIZACE FIREMNÍCH PROCESŮ

ŘEŠENÍ NEŘEŠITELNÝCH KONFLIKTŮ

MARQUET

7.3

MICHAL KRISTIŇÁK

NOVÝ VĚK NÁKUPU

PO CESTĚ K UMĚLÉ INTELIGENCI

DIGITALIZACE FIREMNÍCH PROCESŮ

ŘEŠENÍ NEŘEŠITELNÝCH KONFLIKTŮ

MARQUET

7.3

MICHAL KRISTIŇÁK

NOVÝ VĚK NÁKUPU

PO CESTĚ K UMĚLÉ INTELIGENCI

DIGITALIZACE FIREMNÍCH PROCESŮ

ŘEŠENÍ NEŘEŠITELNÝCH KONFLIKTŮ

MARQUET

7.3

MICHAL KRISTIŇÁK

NOVÝ VĚK NÁKUPU

PO CESTĚ K UMĚLÉ INTELIGENCI

DIGITALIZACE FIREMNÍCH PROCESŮ

ŘEŠENÍ NEŘEŠITELNÝCH KONFLIKTŮ