

TOMÁŠ VEIT ZDENĚK PYTLÍČEK JAKUB VÁŇA
 JAN JANEK PETRA VRBOVÁ JAN HIRSCH
 KATARZYNA LIS MILOŠ OLEJNÍK MIKOŁAJ KUC
 ONDŘEJ JEČNÝ MARTIN POKORNÝ
 MARTIN HADAŠ MARTIN ZELINKA HANA SOUČKOVÁ



**eBF
2025**

**20. – 23. 5.
OSTRAVA**

LAURA JANÁČKOVÁ MICHAL BARČ MARTIN VYKLIČKÝ
 LUKASZ JEDRASZKIEWICZ
 MARTIN HADAŠ JACEK JARMUSZCZAK
 PETER MAJTÁN JIŘÍ SLAVÍK JOSEF HLAVIČKA TOMÁŠ KOTYZA

STŘEDA 21. KVĚTNA

1 TOP PROCUREMENT LEADERS	2 LIDÉ A VYJEDNÁVÁNÍ	3 CATEGORY MANAGEMENT	4 U KULATÉHO STOLU			5 TRAINING POINT	6 AI MĚNÍ PRAXI NÁKUPU	7 COST VALUE ENGINEERING	8 STRATEGIE VE VZ	9 PL STAGE
	TÝM Dramaturgie: Tomáš Veit	MODERNÍ POJETÍ CATEGORY MANAGEMENTU Dramaturgie: Peter Majtán, Mikołaj Kuc	MOZAIKA NÁKUPU	STOLNÍ MIXÉR NÁPADŮ	DISKUZE BEZ HRANIC	Workshop pouze pro registrované, maximálně 20 účastníků	JAK NEPRACOVAT DÍKY MICROSOFT 365 Dramaturgie: Petra Vrbová	COST VALUE ENGINEERING / ROZPAD CEN 	STRATEGICKÝ NÁKUP VE VZ	
	DESIGN / HODNOCENÍ / MĚŘENÍ NÁKUPNÍHO TÝMU (Martin Zelinka, Barbora Pohanková)	VÝZNAM CATEGORY MANAGEMENTU V MODERNÍM NÁKUPU (Peter Majtán, Mikołaj Kuc)	JAK ZVÝŠIT POZICI NÁKUPU VE FIRMĚ	EXTERNÍ RIZIKA (Miroslav Pudíl)	VYHOŘENÍ (Romana Martincová)	VYJEDNÁVÁNÍ V NÁKUPU PRO POKROČILÉ 	ŘÍZENÍ RIZIK S AI	PODKLADY PRO VYJEDNÁVÁNÍ / NÁKLADU MATERIÁLU, PRÁCE A LOGISTIKY	CATEGORY MANAGEMENT	
	KOMPETENČNÍ MODEL (Tomáš Veit)	STRATEGIE PRO ŘÍZENÍ KATEGORIÍ / TOOLKIT (Peter Majtán, Mikołaj Kuc)	HONDNOTA NÁKUPU NAD RÁMEC ÚSPOR	LOGISTICKÉ VÝZVY (Miroslav Pudíl)	TALENT MANAGEMENT V NÁKUPU (Romana Martincová)		KOPILOT JAKO PARTÁK	CENOVÉ FAKTURY	ŘÍZENÍ RIZIK	
LEADERSHIP – UMĚNÍ DELEGOVAT (Jiří Votava, Hana Součková, Tomáš Kotyza)	VLIV AI A NOVÝCH TECHNOLOGIÍ NA ORGANIZAČNÍ STRUKTURU NÁKUPU (Accenture)	NÁSTROJE CATEGORY MANAGEMENTU Ariba Catman, Cirtuo CatMan a Bain CatMan (Zdeněk Mikeš, Luboš Libiak,)					NOVÁ ÉRA STRATEGIÍ	VARIABILNÍ NÁKLADY	INOVACE	
COFFEE BREAK	COFFEE BREAK	COFFEE BREAK	COFFEE BREAK			COFFEE BREAK	COFFEE BREAK	COFFEE BREAK	COFFEE BREAK	COFFEE BREAK
	MOTIVACE A KOMPETENCE	DATA POD JEDNOU STŘECHOU 	NÁKUPNÍ DŽUNGLE	NA HRANĚ	NÁKUPNÍ ATLAS	Workshop pouze pro registrované, maximálně 20 účastníků	AI REVOLUCE V NÁKUPU Dramaturgie: Zdeněk Pytlíček		DATA A NÁKUP	
	JAK UDRŽET LIDI MOTIVOVANÉ	DATA POD JEDNOU STŘECHOU: FINANČNÍ ZDRAVÍ (Marco Lozo)	CENOVÁ STABILITA (Tomáš Sedláček)	KLIMATICKÝ ŽAL (Luboš Vrzalík)	PRÍLEŽITOSTI NOVÝCH TRHŮ (Jiří Slavík)	VYJEDNÁVÁNÍ V NÁKUPU PRO POKROČILÉ	AUTOMATIZACE A ROBOTIZACE POŽADAVKU: TRANSAKČNÍHO PROCESU, VYHODNOCENÍ A REPORTING	KDY A KDE JE VHODNÉ POUŽÍVAT	VYUŽITÍ DAT / BENCHMARK CEN	
	JAK SI VYJEDNAT LEPŠÍ MZDU	DATA POD JEDNOU STŘECHOU: ENVIROMENTÁLNÍ DOPAD (Eco Vadis)	EKONOMIKA A NÁKUP (Tomáš Sedláček)	DEKARBONIZACE DODAVATELSKÝCH ŘETĚZCŮ: MÝTUS NEBO REALITA? (Luboš Vrzalík)	PŘÍPRAVA NA NEČEKANÉ ZMĚNY (David Konečný)			VYUŽITÍ TECHNOLOGIÍ	EKONOMICKÉ KRITÉRIA A RIZIKA V TENDRU	
	KOMPETENCE LEADERSHIPU	DATA POD JEDNOU STŘECHOU: DODAVATELÉ POD DROBNOHLEDEM (D&B)						VYUŽITÍ COST VALUE V PORSCHE	EKONOMIKA A VEŘEJNÉ ZAKÁZKY	
LUNCH TIME	LUNCH TIME	LUNCH TIME	LUNCH TIME			LUNCH TIME	LUNCH TIME	LUNCH TIME	LUNCH TIME	LUNCH TIME
	VELKÉ FINÁLE S LAUROU JANÁČKOVOU	PŘÍPADOVÉ STUDIE	CPO – POUZE PRO ZVANÉ							
	PRÁCE A PUSINKY / PRACOVNÍ VZTAHY (Laura Janáčková)	RAW MATERIÁL					BUDOUCNOST AI	VYUŽITÍ COST VALUE V LUFTHANSE	ROZHDOVACÍ PRAXE VE VZ – PŘÍKLADY Z UHOS A UVO	
		OBALOVÝ MATERIÁL								



TOMÁŠ VEIT ZDENĚK PYTLÍČEK JAKUB VÁŇA
 JAN JANEK MILOŠ OLEJNÍK MIKOŁAJ KUC
 KATARZYNA LIS ONDŘEJ JEČNÝ MARTIN POKORNÝ
 MARTIN HADAŠ MARTIN ZELINKA HANA SOUČKOVÁ



**eBF
2025**

**20. - 23. 5.
OSTRAVA**

LAURA JANÁČKOVÁ MICHAL BARČ MARTIN VYKLIČKÝ
 MARTIN HADAŠ PETER MAJTÁN JACEK JARMUSZCZAK
 LUKASZ JEDRASZKIEWICZ JOSEF HLAVIČKA TOMÁŠ KOTYZA

ČTVRTEK 22. KVĚTNA

1 TOP PROCUREMENT LEADERS	2 VYJEDNÁVÁNÍ	3 CATEGORY MANAGEMENT	4 U KULATÉHO STOLU			5 TRAINING POINT	6	7 ESG	8 STRATEGIE VE VZ	
	VYJEDNÁVÁNÍ PRO POKROČILÉ Dramaturgie: TWS Partners AG SIEMENS energy TEORIE HER: TAJEMSTVÍ ÚSPĚŠNÉHO VYJEDNÁVÁNÍ – případová studie vyjednávání se strategickým partnerem – ekonomické faktory vyjednávání – jak zvýšit vlastní podíl – klíčové poznatky (TWS Partners AG) VYUŽITÍ BEHAVIORÁLNÍ EKONOMIE VE VYJEDNÁVÁNÍ – jak využít individualitu při vyjednávání – averze ke ztrátám – omyl o utopených nákladech – příklady z praxe (TWS Partners AG)	CATEGORY MANAGEMENT / INDIRECT STRATEGIE KATEGORIE VOZOVÉHO PARKU: GTMS – PŘECHOD NA ELEKTROMOBILITU STRATEGIE KATEGORIE ENERGIE – GTMS NA PRAKTICKÉM PŘÍKLADU ELEKTRINY STRATEGIE KATEGORIE MARKETING – GTMS KOMUNIKACE ZNAČKY	RECEPTÁŘ ÚSPĚCHU COST DRIVER (Mikolaj Kuc) REVOLUCE NEBO EVOLUCE: JAK AI MĚNÍ PRAVIDLA HRY V ŘÍZENÍ KATEGORIÍ (Mikolaj Kuc)	DOJMY A FAKTA ENERGETICKÉ VÝZVY (Radek Špicar) IMPORTNÍ A EXPORTNÍ VÁLKA (Radek Špicar)	NÁKUPNÍ KOKTEJL JAK AI POHÁNÍ INOVACE (Hana Součková) DATA JAKO ZÁKLAD SPRÁVNÝCH NÁKUPNÍCH ROZHODNUTÍ (Hana Součková)	AI V NÁKUPU ROLE AI V MODERNÍM NÁKUPU – největší přínosy AI – vyjednávání, analýza dat, predikce NÁSTROJE A TECHNOLOGIE – nástroj pro optimalizaci dodavatelského řetězce – softwary pro predikční analýzy INTERAKTIVNÍ ČÁST – simulace vyjednávání s AI chatbotem	FUCK UP CHYBY V ZADÁNÍ CHYBY VE VYJEDNÁVÁNÍ CHYBY V NABÍDCE	UDRŽITELNOST JE AUTO OPRAVDU EKOLOGICKÉ ANEB JAK SPOČÍTAT UHLÍKOVOU STOPU VOZOVÉHO PARKU JE PLAST OPRAVDU ŠPATNÝ? UDRŽITELNÝ VZTAH S DODAVATELI	ENERGETICKÝ VÝZVY PŘECHOD NA UDRŽITELNOU ENERGIÍ – ÚSPĚŠNÝ TENDR ELEKTROMOBILITA ENERGETICKÁ BEZPEČNOST	
☕ COFFEE BREAK	☕ COFFEE BREAK	☕ COFFEE BREAK	☕ COFFEE BREAK			☕ COFFEE BREAK	☕ COFFEE BREAK	☕ COFFEE BREAK	☕ COFFEE BREAK	☕ COFFEE BREAK
	MISTŘI VYJEDNÁVÁNÍ Dramaturgie: Kerkhoff Consulting TAKTITY A STRATEGIE PRO VYJEDNÁVÁNÍ V PROCUREMENTU KONKURENČNÍ PROSTŘEDÍ MONOPOLNÍ PROSTŘEDÍ NASLOUCHÁNÍ JAKO DOVEDNOST ŠAMPIONŮ A JAKO KLÍČ K ÚSPĚCHU	CATEGORY MANAGEMENT / INDIRECT STRATEGIE NESTANDARDNÍCH KATEGORIÍ – GTMS SPECIALIZOVANÉ SUROVINY NOVÉ TRENDY CATEGORY MANAGEMENTU: BUDOUCÍ STRATEGIE KATEGORIÍ S OHLEDEM NA UDRŽITELNOST A INOVACE DATA POD JEDNOU STŘECHOU: DODAVATELÉ POD DROBNOHLEDEM	NÁKUPNÍ TANGO POROZUMĚNÍ CHOVÁNÍ DODAVATELŮ (Ondřej Dvořák) INOVACE PŘES DODAVATELSKÝ ŘETĚZEC (Ondřej Dvořák)	NINJA TECHNIKY V NÁKUPU KYBERNETICKÁ BEZPEČNOST (David Konečný) AKTUÁLNÍ EU REGULACE V PRUMYSLU (Havel & Partners)	ELIXÍR ÚSPĚŠNÉ STRATEGIE	AI V AKCI A PLÁN IMPLEMENTACE SIMULACE POUŽITÍ AI NA MODELOVÉ SITUACI PŘÍNOSY A VÝZVY – výhody implementace AI v nákupu – rizika a jak jim čelit AKČNÍ PLÁN – implementační kroky – nastavení cílů a měření výsledků	ZÁVISLOST NA DODAVATELI PASTI VE VYUŽÍÍ TECHNOLOGIÍ NEPRUŽNOST KOMODITNÍ STRATEGIE	STRATEGIE PRO UDRŽITELNÝ ROZVOJ REPORTING ODPOVĚDNÝ NÁKUP HODNOCENÍ ŽIVOTNÍHO CYKLU		
🍴 LUNCH TIME	🍴 LUNCH TIME	🍴 LUNCH TIME	🍴 LUNCH TIME			🍴 LUNCH TIME	🍴 LUNCH TIME	🍴 LUNCH TIME	🍴 LUNCH TIME	🍴 LUNCH TIME
		NEJLEPŠÍ PROCUREMENT FESTIVAL								

