

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



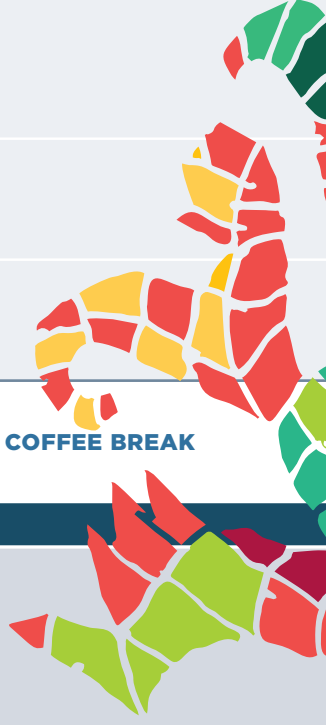
**eBF
2025**

**20. – 23. 5.
OSTRAVA**

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

ŠRODA 21. MAJA

1 TOP PROCUREMENT LEADERS	2 LUDZIE	3 CATEGORY MANAGEMENT	4 PRZY OKRĄGŁYM STOLE			5 PUNKT SZKOLENIOWY	6 AI ZMIENIA PRAKTYKĘ ZAKUPÓW	7 COST VALUE ENGINEERING	8 STRATEGIE W ZAMÓWIENIACH PUBLICZNYCH	9 PL STAGE
	ZESPÓŁ Dramaturgia: Tomáš Veit 	NOWOCZESNE PODEJŚCIE DO CATEGORY MANAGEMENTU Dramaturgia: Peter Majtán, Mikołaj Kuc 	MOZAIKA ZAKUPÓW	BLENDER POMYSŁÓW	DYSKUSJE BEZ GRANIC	Warsztat wyłącznie dla zarejestrowanych, maksymalnie 20 uczestników.	JAK NIE PRACOWAĆ DZIĘKI MICROSOFT 365 Dramaturgia: Petra Vrbová 	COST VALUE ENGINEERING / COST BREAKDOWN 	STRATEGICZNE PODEJŚCIE DO ZAKUPÓW W ZAMÓWIENIACH PUBLICZNYCH	
	PROJEKTOWANIE / OCENA / POMIAR ZESPOŁU ZAKUPOWEGO Martin Zelinka, Barbora Pohanková	ZNACZENIE CATEGORY MANAGEMENTU W NOWOCZESNYCH ZAKUPACH Peter Majtán, Mikołaj Kuc	JAK ZWIĘKSZYĆ POZYCJĘ ZAKUPÓW W FIRMIE	ZEWNĘTRZNE RYZYKA Miroslav Pudil	WYPALENIE ZAWODOWE Romana Martinová	ZAAWANSOWANE NEGOCJACJE W ZAKUPACH 	ZARZĄDZANIE RYZYKIEM Z AI - Finansowe - ESG-Środowiskowe - Reputacyjne-Media	MATERIAŁY DO NEGOCJACJI / KOSZTY MATERIAŁÓW, PRACY I LOGISTYKI	CATEGORY MANAGEMENT Jana Dubcová	
	MODEL KOMPETENCYJNY Tomáš Veit	STRATEGIE ZARZĄDZANIA KATEGORIAMI / TOOLKIT Peter Majtán, Mikołaj Kuc	WARTOŚĆ ZAKUPÓW WYKRACZAJĄCA POZA OSZCZĘDNOŚCI	WYZWANIA LOGISTYCZNE Miroslav Pudil	ZARZĄDZANIE TALENTAMI W ZAKUPACH Romana Martinová		COPILOT JAKO PARTNER Cuda na żądanie, niemożliwe od ręki Petra Vrbová	FAKTURY CENOWE	RISK MANAGEMENT Marcela Turčanová	
PRZYWÓDZTWO – SZTUKA DELEGOWANIA Jiří Votava, Hana Součková, Tomáš Kotyza	WPŁYW AI I NOWYCH TECHNOLOGII NA STRUKTURĘ ORGANIZACYJNĄ ZAKUPÓW Accenture	NARZĘDZIA CATEGORY MANAGEMENTU: ARIBA CATMAN, CIRTUO CATMAN Zdeněk Mikeš, Luboš Libiak					NOWA ERA STRATEGII	KOSZTY ZMIENNE	INNOWACJE	
COFFEE BREAK	COFFEE BREAK	COFFEE BREAK	COFFEE BREAK	COFFEE BREAK	COFFEE BREAK	COFFEE BREAK	COFFEE BREAK	COFFEE BREAK	COFFEE BREAK	COFFEE BREAK
	MOTYWACJA I KOMPETENCJE 	DANE POD JEDNYM DACHEM 	DŻUNGLA ZAKUPOWA	NA KRAWĘDZI	ATLAS ZAKUPOWY	Warsztat wyłącznie dla zarejestrowanych, maksymalnie 20 uczestników.	REWOLUCJA AI W ZAKUPACH Dramaturgia: Zdeněk Pytlíček 	KIEDY I GDZIE WARTO STOSOWAĆ 	DANE I ZAKUPY	
POLOWANIE BEZ SŁÓW Laura Janáčková	JAK UTRZYMAĆ MOTYWACJĘ ZESPOŁU	DANE POD JEDNYM DACHEM: KONDYCJA FINANSOWA Coface	STABILNOŚĆ CEN Tomáš Sedláček	ŻĄŁOBA KLIMATYCZNA Luboš Vrzalík	SZANSE NOWYCH RYNKÓW Jiří Slavík	ZAAWANSOWANE NEGOCJACJE W ZAKUPACH	AUTOMATYZACJA I ROBOTYZACJA PROCESÓW ZAKUPOWYCH PRZEGLĄD CAŁEGO PROCESU ZAKUPOWEGO - a cross-section of the entire purchase - przykłady konkretnych automatyzacji 9x20 min. MOL Group – Peter Šmídovič, GasNet – Zdeněk Pytlíček, Siemens Energy, Blanco – Jan Hirsch, Škoda Auto – Václav Šlapka, Konica Minolta	WYKORZYSTANIE TECHNOLOGII	WYKORZYSTANIE DANYCH / BENCHMARKING CENOWY Ondrej Kuruc	
	JAK WYNEGOCJOWAĆ LEPSZE WYNAGRODZENIE	DANE POD JEDNYM DACHEM: WPŁYW ŚRODOWISKOWY Eco Vadis	EKONOMIA I ZAKUPY Tomáš Sedláček	DEKARBONIZACJA ŁAŃCUCHÓW DOSTAW: MIT CZY RZECZYWISTOŚĆ? Luboš Vrzalík	PRZYGOTOWANIE NA NIEOCZEKIWANE ZMIANY David Konečný			WYKORZYSTANIE COST VALUE – STUDIA PRZYPADKÓW	KRYTERIA EKONOMICZNE I RYZYKA W PRZETARGU Kristina Kaplanová, Michal Garaj	
AGENCI JAKO TREND W AI ZAKUPACH 2025 R.Kovař	KOMPETENCJE PRZYWÓDCZE Hana Součková	DANE POD JEDNYM DACHEM: DOSTAWCY POD LUPĄ D&B							EKONOMIA I ZAMÓWIENIA PUBLICZNE	
LUNCH TIME	LUNCH TIME	LUNCH TIME	LUNCH TIME	LUNCH TIME	LUNCH TIME	LUNCH TIME	LUNCH TIME	LUNCH TIME	LUNCH TIME	LUNCH TIME
WIELKI FINAŁ	WIELKI FINAŁ 	STUDIA PRZYPADKÓW 	CPO – TYLKO DLA ZAPROSZONYCH							
BEST OF OKRĄGŁE STOŁY	PRACA I CAŁUSY / RELACJE W PRACY Laura Janáčková	RAW MATERIAL					PRZYSZŁOŚĆ AI Jaromír Šponar	WYKORZYSTANIE COST VALUE – STUDIA PRZYPADKÓW	PRAKTYKA DECYZYJNA W ZAMÓWIENIACH PUBLICZNYCH – PRZYKŁADY Z UOK I UZP Lubomír Kubička, Mojmír Florian	
EKONOMIA DOBRA I ZŁA Tomáš Sedláček		MATERIAŁY OPAKOWANIOWE								



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



**eBF
2025**

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

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

1 TOP PROCUREMENT LEADERS	2 NEGOCJACJE	3 CATEGORY MANAGEMENT	4 PRZY OKRĄGŁYM STOLE			5 PUNKT SZKOLENIOWY	6 FUCK UP	7 ESG	8 STRATEGIE W ZAMÓWIENIACH PUBLICZNYCH
	NEGOCJACJE DLA ZAAWANSOWANYCH Dramaturgia: TWS Partners AG 	CATEGORY MANAGEMENT / INDIRECT Dramaturgia: Peter Majtán, Mikołaj Kuc 	PRZEPIS NA SUKCES	WRAŻENIA I FAKTY	ZAKUPOWY KOKTAJL	AI W ZAKUPACH Dramaturgia: R. Koval' 	CZŁOWIEK SIĘ UCZY NA BŁĘDACH Dramaturgia: Jiří Růžánski 	ZRÓWNOWAŻONY ROZWÓJ	WYZWANIA ENERGETYCZNE
	ZOSTAŃ MISTRZEM NEGOCJACJI DZIĘKI TEORII GIER Jak powiększyć - i dostać - większy kawałek tortu	STRATEGIA KATEGORII FLOTY POJAZDÓW: GTMS - PRZEJŚCIE NA ELEKTROMOBILNOŚĆ	COST DRIVER Mikołaj Kuc	ENERGETYCZNE WYZWANIA Radek Špícar	JAK AI NAPĘDZA INNOWACJE Hana Součková	ROLA AI W NOWOCZESNYCH ZAKUPACH - największe korzyści z AI - negocjacje, analiza danych, prognozowanie	BŁĘDY W SPECYFIKACJI	CZY SAMOCHÓD JEST NAPRAWDĘ EKOLOGICZNY LUB JAK OBLICZYĆ ŚLAD WĘGLOWY SWOJEJ FLOTY?	PRZEJŚCIE NA ZRÓWNOWAŻONĄ ENERGIĘ - UDANY PRZETARG
	EKONOMIA BEHAVIORALNA - SIŁA W TWOICH NEGOCJACJACH Wyjdź z taktyką, która pozwoli Ci przechrzyżać nawet najtwardszych przeciwników	STRATEGIA KATEGORII ENERGII - GTMS NA PRAKTYCZNYM PRZYKŁADZIE ENERGII ELEKTRYCZNEJ	REWOLUCJA CZY EWOLUCJA: JAK AI ZMIENIA ZASADY GRY W ZARZĄDZANIU KATEGORIAMI	WOJNA IMPORTOWO-EKSPORTOWA Radek Špícar	DANE JAKO PODSTAWA WŁAŚCIWYCH DECYZJI ZAKUPOWYCH Hana Součková	NARZĘDZIA I TECHNOLOGIE - narzędzie do optymalizacji łańcucha dostaw - CZĘŚĆ INTERAKTYWNA - symulacja negocjacji z chatbotem AI	BŁĘDY W NEGOCJACJACH	CZY PLASTIK NAPRAWDĘ JEST ZŁY?	ELEKTROMOBILNOŚĆ
		STRATEGIA KATEGORII MARKETINGU - GTMS KOMUNIKACJA MARKI					BŁĘDY W OFERCIE	ZRÓWNOWAŻONY PLAN Z DOSTAWCAMI	BEZPIECZEŃSTWO ENERGETYCZNE

☕ COFFEE BREAK ☕ COFFEE BREAK ☕ COFFEE BREAK ☕ COFFEE BREAK ☕ COFFEE BREAK ☕ COFFEE BREAK ☕ COFFEE BREAK ☕ COFFEE BREAK ☕ COFFEE BREAK

	MISTRZOWIE NEGOCJACJI Dramaturgia: Kerkhoff Consulting, Scotwork 	CATEGORY MANAGEMENT / INDIRECT 	ZAKUPOWE TANGO	TECHNIKI NINJA W ZAKUPACH	ELIKSIR UDANEJ STRATEGII	AI W AKCJI I PLAN WDROŻENIA 	BŁĘDY JAKO SCHODY NA SZCZYT 	STRATEGIE NA RZECZ ZRÓWNOWAŻONEGO ROZWOJU	
KONKURENCYJNOŚĆ EUROPY Radek Špícar	REGULACJE NEGOCJACYJNE W PROCURMENTU Kerkhoff Consulting	STRATEGIA NIESTANDARDOWYCH KATEGORII - GTMS WYSPECJALIZOWANE SUROWCE	ZROZUMIENIE ZACHOWAŃ DOSTAWCÓW Ondřej Dvořák	CYBERBEZPIECZENSTVO David Konečný		SYMULACJA WYKORZYSTANIA AI W MODELOWEJ SYTUACJI	UZALEŻNIENIE OD DOSTAWCY	RAPORTOWANIE	
	ŚRODOWISKO KONKURENCYJNE - ŚRODOWISKO MONOPOLISTYCZNE Kerkhoff Consulting	NOWE TRENDY W CATEGORY MANAGEMENT: PRZYSZŁE STRATEGIE KATEGORII Z UWZGLĘDNIENIEM ZRÓWNOWAŻONEGO ROZWOJU I INNOWACJI	INNOWACJE PRZEZ ŁAŃCUCH DOSTAW Ondřej Dvořák	AKTUALNE REGULACJE W PRZEMYSLE Havel & Partners		KORZYŚCI I WYZWANIA - zalety wdrożenia AI w zakupach - ryzyka i jak im przeciwdziałać	PUŁAPKI W WYKORZYSTANIU TECHNOLOGII	ODPOWIEDZIALNE ZAKUPY	
	SŁUCHANIE JAKO UMIEJĘTNOŚĆ MISTRZÓW I KLUCZ DO SUKCESU Scotwork					PLAN DZIAŁANIA - kroki wdrożeniowe - ustalanie celów i mierzenie wyników	NIETYRZAJĄCA ELASTYCZNOŚĆ STRATEGII KATEGORYZACJI	OCENA CYKLU ŻYCIA PRODUKTÓW	

🍴 LUNCH TIME 🍴 LUNCH TIME 🍴 LUNCH TIME 🍴 LUNCH TIME 🍴 LUNCH TIME 🍴 LUNCH TIME 🍴 LUNCH TIME 🍴 LUNCH TIME 🍴 LUNCH TIME

PROCUREMENT REGATA



CZWARTEK 22. MAJA