Sales Management

Build the Skill
27 / 5 / 2026

KC City, Praha 4
www.sales-management.cz

Created by
blue events

Obchod dnes nevypadá tak, jak si myslíme. A právě proto často nefunguje.

Firmy mají CRM, pipeline, metriky i AI nástroje. Přesto často nedokáží spolehlivě predikovat výsledky, obchodníci si jedou každý svou hru a dealy se ztrácejí bez jasného důvodu. Problém většinou není v tom, co je nastaveno, ale v tom, co se děje mimo to.

Na konferenci Sales Management se podíváme na obchod bez iluzí. Ukážeme, co skutečně odlišuje funkční obchod od toho, který jen dobře vypadá v reportech. Od nastavení role obchodníka a systému až po to, jak vyhrávat dealy.

Zaměříme se na to, co dnes opravdu rozhoduje o výkonu týmů, kde obchod reálně utíká a jak pracovat s procesy, nástroji i AI tak, aby podporovaly výkon, ne chaos.

Zazní konkrétní zkušenosti z firem, které dokážou obchod dlouhodobě zlepšovat.

Těšíme se na setkání 27. května!
Michaela Dvořáková a tým Blue Events

S kým se v programu setkáte?

Adéla Vejtrubová
TechnoGym

Fares Měchura
Saleshero

František Školník
Saleskit

Jan Moravec
Salesforce

Jaroslav Salva
Basic Principles

Anna Bohoněk
Fameplay.ai

Jiří Horáček

Kristina Pokorná
Moodpasta

Michaela Klobásková
ppm

Pavel Fáček
Skilldriver

Tereza Palátová
storymatters

Petr Zelenka
Hackerly

Paulína Banská
Banska & Co. Sales Detectives

Robin Švařiček
Škoda X

Tereza Korecká
NextPV Services

Petr Sobotka
wflow

Program 27 / 5 / 2026

Moderuje: Tereza Ordóñez,
Partner, Blue Events

8.00–9.00
Registrace, snídaně, networking

9.00–11.00 Blok A
Jak skutečně funguje váš obchod

Najímáme, onboardujeme, hodnotíme… ale vlastně nevíme, co od obchodníků chceme
Jaroslav Salva, Owner & Mentor,
Basic Principles

Malá firma, velké ambice: Jak postavit B2B akvizici bez korporátních zdrojů
Tereza Korecká, Head of Business Development, NextPV Services

Rozhovor: Máte sales pod kontrolou nebo jen věříte vlastním reportům?
Petr Sobotka, CRO, wflow
Fares Měchura, Partner, Saleshero

Proč se některé dealy dotáhnou a jiné vyšumí
Jiří Horáček, obchodník

Váš obchod očima paní Columbové. Kudy vám unikají tržby?
Paulína Banská, obchodní detektivka
a zakladatelka, Banska & Co. Sales Detectives

11.00–11.30
Přestávka na kávu nebo čaj

11.30–13.30 Blok B
Jak obchod vyhrávat a škálovat

Jak vyhrávat dealy, i když nejste v místnosti
Petr Zelenka, CEO & Founder, Hackerly

Sales v realitě inovační jednotky velkého korporátu
Robin Švaříček, Head of Rollout Team, Škoda X

Jaké digitální nástroje dnes obchodník skutečně potřebuje?
Jan Moravec, Senior Account Executive,
Salesforce

AI Avatar, jako nový hráč v obchodním procesu
Pavel Fáček, CEO, Skilldriver

400 minut s AI hlasem: Co se stane, když dáte obchodníkům do ruky hlas firmy
Anna Bohoněk, Business Lead, Fameplay.ai

13.30–14.30
Pracovní oběd a networking

14.30–16.15 Blok C
Co skutečně rozhoduje o úspěchu v sales

AI, automatizace a realita obchodu: Co ukazují data 300+ firem
František Školník, Sales Manager, Saleskit

Panelová diskuse:
Build the Skill v praxi: kde končí nástroje a začíná výkon

Moderace:
Alexander Raiman, Founder, Saleshero

Diskuze nabídne pohled na to, proč jsou obchodní dovednosti základem výkonu a kde začíná role systémů, dat a nástrojů. Ukáže, kdy technologie skutečně zvyšují výkon a kdy naopak vytvářejí iluzi kontroly. Zaměříme se na to, co dnes rozhoduje o úspěchu v komplexním B2B prostředí a jak stavět obchod, který funguje dlouhodobě a nejen díky jednotlivcům nebo nástrojům.

Moderátor:
Alexander Raiman, Partner, Saleshero

Panelistky:
Tereza Palátová, Chief Operational Officer, StoryMatters.online
Adéla Vejtrubová, Sales Hospitality & Corporate, Technogym Austria
Michaela Klobásková, Retail Audit Director, ppm factum
Kristina Pokorná, Business Development, Moodpasta, Visu, Furtag

16.15–17.15
Koktejl a Networking

Podrobnosti o programu najdete na:

Vstupné

Very Early Birds
7 500 Kč (+DPH)
Při platbě do **24. 4. 2026**
Cena pro jednu osobu.

Early Birds
8 500 Kč (+DPH)
Při platbě do **7. 5. 2026**
Cena pro jednu osobu.

Základní
10 500 Kč (+DPH)
Celodenní vstupné pro jednoho účastníka.

Skupinové
6 900 Kč (+DPH)
Cena pro druhou a každou další osobu z jedné firmy.

Vstupné zahrnuje: celodenní odborný program, příspěvky a konferenční materiály a výtečné občerstvení během celé konference.

Místo konání

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

Organizátor
Blue Events, s r.o.
Hlubočepská 701/38c, 152 00 Praha 5
Tel: +420 222 749 841
Email: info@blueevents.eu

Přihlašujte se již nyní na **www.sales-management.cz**
For English version visit: **www.sales-management.cz/en**

Naše poděkování patří především těmto partnerům:

Stříbrní partneři

skilldriver

SALESKIT
DŘÍVE IMPER

salesforce

Bronzoví partneři

Dallmayr

kofola ČeskoSlovensko

VINSELEKT MICHLOVSKÝ

papelote

LIVEBOX EVENT PRODUCTION

FinStat

Mediální partneři

ČTK CONNECT

MEDIA GURU

RetailNews

RETAIL magazin.sk

Business Animals.cz

Startuplobs

AVERIA NEWS