

22. 3.: SPRIEVODNÝ PROGRAM

18.00 **Neformálne stretnutie maloobchodníkov, centrál MO aliancií, družstiev, veľkoobchodov a dodávateľov**

Prezentácia partnerov na stánkoch, ochutnávky noviniek, možnosť nadviazania nových kontaktov, bohatý raut, živá hudba

23. 3.: ODBORNÝ PROGRAM

08.00 – 09.00 **Registrácia**

08.00 – 17.00 **Prezentácia partnerov**

Predstavenie výrobkov a služieb partnerov kongresu, ochutnávky noviniek, súťaže o zaujímavé ceny

09.00 – 09.15 **Úvodné slovo**

František Ťapuš, 1. viceprezident, Zväz obchodu a cestovného ruchu Slovenskej republiky

09.15 – 10.15 **Ako obstáť v konkurencii veľkých hráčov alebo zmeňte väčštinové pravidlá a zvíťazíte**

- Ako konajú úspešní ľudia?
- Čím sa líši sebadôvera úspešných a neúspešných?
- Ako prekonávať prekážky?

Ivo Toman, školiteľ osobného rozvoja a motivátor, autor knižných bestsellerov

10.15 – 10.45 Prestávka na kávu

10.45 – 12.00 **Aká vedúca, taká predajňa!**

- Kľúčová úloha vedúcej / vedúceho pre chod obchodu
- Silné a slabé stránky personálu
- Typológia predavačiek: poznáte seba a svojich zamestnancov?
- Najčastejšie hlášky v komunikácii so zákazníkom
- Prezentované príklady vychádzajú z analýz viac ako 4 500 predajní na Slovensku a v Českej republike

Marek Juračka, majiteľ, Elevatio

12.00 – 13.00 Obed

13.00 – 13.45 **Smerovanie a špecifiká maloformátových predajní**

- Vývoj a trendy maloobchodných predajní menšieho formátu
- Aké sú motivácie a obavy slovenského spotrebiteľa?
- V čom je sila menších predajní a aké kategórie im prinášajú potenciál?

Jana Magicová, group account manager, Nielsen

- 13.45 – 14.30 **Kontrola v predajni**
- S akými najčastejšími nedostatkami sa stretávajú inšpektori Štátnej veterinárnej a potravinovej správy SR pri svojich kontrolách?
 - Praktické rady, na čo si dať pri predaji potravín pozor
- Kvetoslava Balčáková**, vedúca odboru hygieny potravín a potravinového dozoru, Regionálna veterinárna a potravinová správa Prešov
- 14.30 – 15.00 Prestávka na kávu
- 15.00 – 15.30 **Využite sezónu a ďalšie príležitosti na zvýšenie predajov v kategórii slaných pochutín**
- Vývoj predajov kategórie na tradičnom trhu
 - Optimalizácia sortimentu a pravidiel jeho usporiadania
 - Ako pracovať s regálom a druhotným vystavením?
 - Prípadová štúdia z predajní CBA v rámci projektu Pom-Bár Back to school
- Milan Hanus**, key account manager pre lokálny trh, Intersnack
- 15.30 – 16.00 **Tri muchy jednou ranou: ako zvýšiť predaj chladeného tovaru, dodržať predpísané teploty a popritom znížiť náklady na energiu**
- Kľúčové činitele ovplyvňujúce predaj chladeného tovaru
 - Možnosti ako znížiť negatívne vplyvy týchto činiteľov
 - Šetrenie nákladov na energie v číslach
 - Vplyv na komfort zákazníka
 - Trend šetrenia životného prostredia
- Matej Mikula**, manažér obchodu, Pan-Dur
- 16.00 Tombola

Zmena programu vyhradená.