

SAMOŠKA KONGRES

Odborné stretnutie slovenského obchodu

PROGRAM KONGRESU

25. - 26. 3. 2026

POČAS KONANIA KONGRESU

EXPO ZÓNA

Počas dňa aj večera budete mať príležitosť zoznámiť sa s novými produktmi a službami, ochutnať zaujímavé novinky a objaviť inovatívne riešenia pre svoje predajne. Expo zóna je ideálnym miestom na networking, nadväzovanie nových obchodných kontaktov a posilnenie tých existujúcich.



25. 3. 2026

17.30 - 24.00 SPRIEVODNÝ PROGRAM

17.30 - 19.30 EXKURZIA DO PREDAJNE

Komentovaná návšteva predajne Coop Jednoty Prešov, ktorá v súčasnosti funguje v hybridnom režime.



17.30 - 18.00 REGISTRÁCIA NA VEČERNÚ PÁRTY

18.15 OFICIÁLNE OTVORENIE VEČERNEJ PÁRTY

18.30 - 19.30 RAUT

18.30 - 24.00 VEČERNÁ PÁRTY

Na stretnutí zástupcov centrál maloobchodných aliancií a družstiev, majiteľov predajní, veľkoobchodníkov a dodávateľov na vás okrem dobrého jedla a pitia čakajú prezentácie v stánkoch partnerov, neformálne príležitosti na nadviazanie a prehĺbenie obchodných vzťahov, ale aj vystúpenie hudobnej skupiny Silent Trio.

26. 3. 2026

8.00 - 9.00 REGISTRÁCIA, RANNÁ KÁVA, NETWORKING

9.00 - 15.30 ODBORNÝ PROGRAM

9.00 - 9.30 OFICIÁLNE OTVORENIE KONGRESU

ÚVODNÉ SLOVO



Filip Kasana,
prezident, Zväz obchodu SR

9.30 - 10.30 AKO A ČI VÔBEC ČELIŤ ZMENÁM V DNEŠNOM SVETE

Prečo nám zmeny prirodzene nie sú príjemné a prečo aj tie najnovšie, objektívne lepšie riešenia často vnímame skôr ako ohrozenie než ako príležitosť? Ľudský mozog má tendenciu brániť sa novému, najmä v období neistoty, tlaku a rýchlych premien. Žijeme v prostredí, kde sa neustály vývoj stáva trvalým stavom. Otázkou už nie je, či mu čeliť, ale ako v ňom fungovať bez zbytočného stresu, s väčším nadhľadom, vnútornou stabilitou a schopnosťou reagovať.



Juraj Surma,
mentor

10.30 - 11.00 PRESTÁVKA NA KÁVU

11.00 - 11.30 ZÁKAZNÍK SA MENÍ, BUĎTE PRIPRAVENÍ

Dáta poskytnú aktuálny pohľad na dynamiku vývoja trhu a kúpnej sily, ako aj na vplyv inflácie a konsolidačných opatrení. Odhalia posuny v správaní spotrebiteľov – ako často nakupujú, podľa čoho si vyberajú predajňu a ako sa menia ich preferencie naprieč jednotlivými kategóriami. Pozornosť sa zameria na segmenty s najväčším potenciálom na tradičnom trhu vrátane tabakových alternatív a čerstvého tovaru, ako aj na vývoj privátnych značiek. Súčasťou bude aj pohľad na sezónnosť predaja, výkon jednotlivých kategórií a prehľad produktových noviniek a trendov, ktoré by v najbližšom období nemali uniknúť pozornosti obchodníkov.



Lucia Dargajová,
consumer data
insights analyst,
NielsenIQ



Lukáš Hlaváč,
retailer business
partner, NielsenIQ

Zmena ako príležitosť

25. – 26. 3. 2026 DOUBLETREE BY HILTON KOŠICE

26. 3. 2026

11.30 – 11.50 KONCEPT 24/7 AKO ODPOVEĎ NA NEDOSTATOK PERSONÁLU A RASTÚCE NÁKLADY

Coop Jednota Námestovo v súčasnosti prevádzkuje už osem hybridných predajní. Prečo sa pre tento model rozhodli, aké prekážky museli prekonať a ako ho prijali zákazníci? Zaznejú konkrétne skúsenosti z praxe aj pohľad na ekonomiku tohto inovatívneho riešenia.



Igor Jagelek,
predseda družstva,
Coop Jednota
Námestovo



Jakub Vráb,
vedúci ICT oddelenia,
Coop Jednota Námestovo

11.50 – 12.50 NOVÉ TECHNOLOGIE V OBCHODE: AKO NÁJŠŤ ROVNOVÁHU (PANELOVÁ DISKUSIA)



Digitalizácia, automatizácia či práca s dátami čoraz výraznejšie ovplyvňujú fungovanie obchodu, často aj ako reakcia na rastúce náklady a tlak na efektívnosť. Nejde však len o to, aké technológie sú k dispozícii, ale ako ich využívať zmysluplne – tak, aby pomáhali optimalizovať procesy, šetriť náklady a zároveň nenarušili zákaznícku skúsenosť ani fungovanie tímov. Panelová diskusia sa zameria na praktické pohľady na využívanie nových technológií v obchode, ich ekonomické prínosy aj limity a na hľadanie rovnováhy medzi úsporami, efektívnosťou a očakávaniami zákazníkov.



Alan Fiebig,
obchodný riaditeľ,
Nrsys



Jakub Jeřábek,
riaditeľ divízie retail,
Novum Global



Jaroslav Klein,
CEO a hlavný analytik,
Kaso Technologies



Martin Kozák,
výkonný riaditeľ,
Labaš



Michal Švrček,
riaditeľ sekcie IT a služieb,
Coop Jednota Slovensko

12.50 – 13.50 **OBED**

13.50 – 14.10 RODÍ SA CENTRÁLNA DATABÁZA PRODUKTOV

Kvalitné a spoľahlivé údaje o produktoch sú dnes základom pre úspešné fungovanie predajní, e-shopov aj category manažmentu. Ako ich od dodávateľov získať, efektívne spracovať a prepojiť s marketingovými nástrojmi? Coop Jednota Slovensko si na riadenie tejto oblasti vybrala riešenie od spoločnosti Sluno. Cieľom je vytvoriť centrálnu databázu výrobkov, ktorá uľahčí zalistovanie a z ktorej môže profitovať celý trh. Napojenie na GDSN (Global Data Synchronization Network) zabezpečí automatickú aktualizáciu produktových dát.



Michal Švrček,
riaditeľ sekcie IT a služieb,
Coop Jednota Slovensko



Lukáš Václavík,
chief strategy officer/
director retail division,
Sluno

14.10 – 15.10 PRÍBEHY OBCHODNÍKOV VO VIDEOREPORTÁŽACH



Prevádzkovatelia niekoľkých predajní nechajú účastníkov nahliadnuť do zákulisia svojho podnikania. Dozviete sa, akým výzvam čelia, ako sa prispôbujú meniacim sa potrebám zákazníkov a aké inovácie zavádzajú, aby udržali krok s konkurenciou.



Adrián Kišš,
majiteľ, Fresh Potraviny,
Petrovany



Tomáš Kollár,
marketing & growth koordinátor,
Pekárova žena, Stará Lubovňa



Marcela Malá,
majiteľka, Potraviny pod Lažňou,
Vysné Ružbachy

NA ZÁVER KONGRESU TOMBOLA!

Zmena programu vyhradená.