



SALES EXCELLENCE  
**BUDOUCNOST PRODEJE**



**ANDREA VADKERTI**



**FILIP VITEK**



**PETRA BOUŠKOVÁ**



**MAURIZIO NUZZACI**



**JÁN DUBNIČKA**



**MICHAEL SZATMARY**

**22.06.2021**  
**HOTEL MELIÁ VIENNA**

**#salesXcellence**

# BUDOUCNOST PRODEJE | SALES EXCELLENCE

Dne 22.06.2021 se ve Vídni uskuteční kongres plný odborníků a profesionálů z oblasti prodeje, během kterého získáte tipy a inovativní nápady, využitelné při každodenní práci v oblasti prodeje a které Vás mohou motivovat k vyšším výkonům.

Co můžete  
očekávat ..

TOP-Keynotes  
Networking  
VIP-Specials

TOP-odborníky  
z oblasti prodeje  
Manažery prodeje  
Zástupce médií

.. a na  
koho  
narazíte!

Po úspěšných třech předchozích mezinárodních ročnících Sales Excellence v Rakousku, přinášíme v roce 2021 první československou verzi, plnou zajímavých tipů a know-how, jak se stát co nejlepším ve svém oboru. Můžete se těšit na přednášky od těch nejlepších odborníků, jakož i na různé tréninky a diskuse. Nejdříve si vyslechnete přednášku od leadership konzultantky Andrei Vadkerti, která bude přednášet o principech fungování mozku a ega na základě neurobiologických poznatků, které by měl znát každý dobrý obchodník. Lektor, trenér a konzultant Filip Vitek objasní hodnoty jako akcelátory výkonů a také poskytne další impulsy na splnění současných výzev. Petra Boušková, trenérka a koučka prezentačních schopností, vysvětlí důležitost řeči těla a odprezentuje, jak co nejefektivněji obchodovat online a poukáže na důležitost a nebezpečí gest během online prezentací.

ANDREA VADKERTI | Selling Brains

FILIP VITEK | Hodnoty jako akcelátory výkonů

PETRA BOUŠKOVÁ | Obchoduj online - gesty a slovy (Corona Sales)

MAURIZIO NUZZACI | Cross Selling.

JAN DUBNIČKA | Jak udržet dlouhodobou motivaci

MICHAEL SZATMARY | (Vtipné) nedorozumění při prodeji

Maurizio Nuzzaci vysvětlí pojem cross-selling a objasní jednotlivé nástroje, které pomohou k dosažení vyšších obchodních výsledků. S Janem Dubničkou se naučíte jak si dlouhodobě udržet motivaci. Závěr kongresu humorným vstupem odlehčí Michael Szatmary, politolog a komik z comedy seskupení „Silné řeči“. Předvede, jaké různé situace se mohou při prodeji odehrát.



## *Selling Brains*

Andrea Vadkerti

Leadership konzultantka | Business koučka

09.10

Leadership konzultantka a egokoučka ve své přednášce odhalí zákoutí fungování lidského mozku a psychologie prodeje. Každý z nás se váže na své touhy a představy a ty formátují naše vidění světa i lidí. Která část mozku vlastně rozhoduje jestli řeknete Ano nebo Ne? Jaké biochemické reakce lidského těla by měl znát každý dobrý obchodník, který se chce stát mistrem prodeje? Nechte se inspirovat neurobiologií a principy fungování ega v podání známé koučky prezidentů a top sportovců.



## *Jak stavět na neúspěchu*

Filip Vitek

Motivační spíkr | lektor | trenér

10.10

Filip se žije 15 let jako motivační spíkr, lektor, trenér. V byznysu se věnuje především ovlivňování firemní kultury. Pracuje napříč firmami od zaměstnanců po top management a majitele. Za klíčové pro motivaci firem i jednotlivců považuje hodnoty a jejich naplňování. Autentický leadership je jeho téma, se kterým konfrontuje top manažery napříč Českou republikou.



## *Obchoduj online – gesty a slovy!*

Petra Boušková

Trenérka & koučka prezentačních schopností

11.30

Petra je duší logik, technik, leader. Pracovala jako test manažerka pro největší německou automobilku, mexickou cementárnu a několik českých bank. Zároveň při této práci slavila nebývalé úspěchy v prezentování a komunikaci a postupně začala lidi kolem sebe v těchto tématech koučovat. To jí pohltilo. Nyní tuto „srdcačku“, která se s ničím nepáře, ve velkém vyhledávají jak známé firmy, tak samostatní podnikatelé, aby je naučila prezentovat a komunikovat dle Lumina Learning a to online i offline. Klienti její tréninky milují. Přezdívku „prezentační hurikán“ dostala na své první konferenci v Maďarsku. Od té doby tento živel zborčil mýty o strnulém prezentování na konferencích na 23 světových pódii např. v Anglii, Německu, Rusku, Polsku, Bělorusku, Ukrajině nebo až v daleké Indii.



## *Cross selling*

Maurizio Nuzzaci

Ředitel prodeje | Super Kouč

13.45

Maurizio tvrdí, že získat nového zákazníka stojí 5x více námahy než prodat tomu aktuálnímu více. Cross-sell - úžasná zbraň ve vašem prodeji! Pokud má zákazník důvěru v existující produktový segment, proč by ji neměl mít v jiné segmenty?

- Cross-selling
- UP-selling
- HIGH selling

Dovolte mu pomoci Vám dosáhnout Vaše cíle snadněji a efektivněji!



## *Sabotéři v naší hlavě - Jak je rozpoznat a pracovat s nimi*

Jan Dubnička

Certifikovaný týmový kouč | trenér | konzultant

15.20

Kdysi pracoval jako slovenský televizní moderátor, ale aktuálně působí jako certifikovaný a týmový kouč ve své vlastní firmě SATISFACTORY s.r.o. Specializuje se hlavně na brain-based learning and development, rozvoj manažerských, vůdčích a komunikačních dovedností, budování a rozvoj týmů. Rovněž je certifikován k používání a interpretování psychodiagnostického nástroje typologie osobnosti GPOP v kontextu Jungovské typologie a barevné typologie TTI Success Insight.



## *(Vtipné) nedorozumění při prodeji*

Michael Szatmary

Stand up komik | novinář | politolog

16.15

Nebrat Michaela jako nadčlověka je těžké. Tento vystudovaný politolog a dlouholetý televizní zpravodaj hypnotizoval už diváky nejen z pódia "Silné řeči" ale i jako muzikant a skladatel. Pokouší se také lidi informovat o židovském světě a když zjistil, že stres z chudoby je lepší než ten pracovní, naplno se začal věnovat humoru a své dceři. Kdyby slavný americký komik Jerry Seinfeld nebyl starší a lepší, určitě by se učil od něj.

# PROGRAM | SALES EXCELLENCE

## *Budoucnost prodeje*

EARLY BIRDS  
06.04.2021

- 09.00 **Otevření SALES EXCELLENCE 2021**
- 09.10 **Selling Brains**  
Andrea Vadkerti | Leadership konzultantka | Business koučka
- 10.10 **Hodnoty jako akcelátor výkonů**  
Filip Vitek | Lektor | Motivační spíkr
- 11.05 **Přestávka na kávu a prostor pro networking**
- 11.30 **Obchoduj online - gesty a slovy (Corona Sales)**  
Petra Boušková | Trenérka | Koučka prezentačních schopností
- 12.30 **Přestávka na oběd**
- 13.45 **Cross selling**  
Maurizio Nuzzaci | Ředitel prodeje | Super kouč
- 14.45 **Přestávka na kávu a prostor pro networking**
- 15.20 **Sabotéři v naší hlavě- Jak je rozpoznat a pracovat s nimi**  
Ján Dubnička | Certifikovaný týmový kouč | trenér | konzultant
- 16.15 **Vtipné nedorozumění při prodeji**  
Michael Szatmary | Stand up komik | novinář | politolog
- 17.00 **Závěrečné slovo SALES EXCELLENCE 2021**

# VSTUPENKY | SALES EXCELLENCE

## Sales Excellence vstupenky

EARLY BIRDS  
06.04.2021

### ZVOLTE SI VAŠI VSTUPENKU

- **Vstupenka Klasik** € 479.-
  - ... Early-Bird € 399.-
- **Vstupenka VIP** € 699.-
  - ... Early-Bird € 549.-
- **Vstupenka Firma 5** 10% sleva při koupi 5 lístků libovolného výběru
- **Vstupenka Firma 10** 15% sleva při koupi 10 lístků libovolného výběru

Vstupenky

## VIP-Special vstupenky

I v tomto roce nabízíme speciální VIP-vstupenky, které obsahují:



VIP Specials



# DALŠÍ INFORMACE |

Pořídte si Vaši SALES EXCELLENCE vstupenku!

PŘIHLÁŠENÍ  
& Informace



Miesto podujatia

**HOTEL MELIA  
VIENNA**

SALES EXCELLENCE Pro partnery  
Odprezentujte Vaši spoločnosť

Partner  
2021

INTERCONNECTION CONSULTING  
Dostojevského rad 11 1811 09 Bratislava  
tel: +421 2 20 74 82 48  
mail: [cee@interconnectionconsulting.com](mailto:cee@interconnectionconsulting.com)  
[www.interconnectionconsulting.com](http://www.interconnectionconsulting.com)

**KONTAKT**  
Event Management  
Klára Sokolová  
+421 2 20 74 82 48  
[sokolova@interconnectionconsulting.com](mailto:sokolova@interconnectionconsulting.com)