

**23. 1.: DOPROVODNÝ PROGRAM**

- 14.00 **Návštěva prodejen Terno Olomouc a To pravé z Hané i odjinud**
- 17.30 **Začátek registrace**
- 18.30 **Večerní party**
- Prostor pro neformální setkání maloobchodníků, centrální maloobchodních aliancí, družstev, velkoobchodů a dodavatelů, utužení stávajících a navázání nových kontaktů
  - Představení výrobků a služeb partnerů na stáncích
  - Tentokrát vás vezmeme do kasina! Tu správnou zábavu namíchají krupičeři, profesionální barmani, hostesky v dobových kostýmech a DJ Cliché.

**24. 1.: ODBORNÝ PROGRAM**

- 8.00–9.00 **Registrace**
- 8.00–16.15 **Prezentace partnerů**
- Představení výrobků a služeb partnerů na stáncích
  - Ochutnávky novinek, soutěže o zajímavé ceny
- 9.00–9.30 **Oficiální zahájení**  
Organizátor, zlatí partneři
- Úvodní slovo**  
**Zdeněk Juračka**, předseda, Asociace českého tradičního obchodu (AČTO)
- 9.30–9.40 **Předávání certifikátů kvality Tradiční český obchod – certifikováno**
- 9.40–11.10 **Panelová diskuse: Co nám vzala a dala elektronická evidence tržeb?**
- Vliv EET na vývoj počtu maloobchodních prodejen do 400 m<sup>2</sup>
  - Zhodnocení téměř dvou let fungování EET, její ekonomický dopad
  - Kontroly v obchodech
  - Kompenzace nákladů spojených s přechodem na EET
  - Chystané změny v legislativě, další fáze zavedení EET
- Moderátor: Jan Pokorný**, ředitel zpravodajství, Český rozhlas  
**Alena Schillerová**, ministryně financí ČR  
**Jiří Fojtík**, ředitel Sekce metodiky a výkonu daní, Generální finanční ředitelství  
**Zdeněk Juračka**, předseda, AČTO  
**Lubomír Mechura**, ředitel pro vztahy s řetězcí CZ & SK/CEE, Nielsen  
**Radek Nachtmann**, ředitel, P.V.A. systems  
**Jiří Štorch**, předseda představenstva, Družstvo Eso Market
- 11.10–11.40 **Přestávka na kávu**
- 11.40–12.30 **Jak dosáhnout úspěchu s čistým svědomím?**
- Role etiky na cestě k dosažení cílů
  - Motivace v době blahobytu
  - Proč úspěšní lidé a firmy jednají neeticky?
  - Čím se může byznys inspirovat ve vrcholovém sportu?
- Marian Jelínek**, hokejový trenér a mentální kouč

- 12.30–13.30 **Oběd, autogramiáda Mariana Jelínka**
- 13.30–14.30 **Příběhy úspěšných maloobchodníků ve videoreportážích**
- V říjnu 2018 proběhla kompletní rekonstrukce prodejny Coop Tip v Náměšti na Hané. Seznámíme vás s konkrétními detaily.
  - Brněnská Mikrofarma představí jedinečný koncept řeznictví s masem z lokálních ekofarem, které se pyšní vlastní zrárnou hovězího masa, třemi kamennými prodejny, bistroem a e-shopem s rozvozem.
  - Zajímavá lokalita, široký sortiment, průběžná modernizace i další atributy stojí za obchodním úspěchem prodejny na Mladoboleslavsku, do které se sjíždějí zákazníci ze širokého okolí.
- Pavlaína Parmová**, vedoucí prodejny, Coop Tip, Náměšť na Hané  
**Vladimír Stehno**, předseda, Coop družstvo HB  
**Romana Hájková**, vedoucí prodejny, Mikrofarma, Brno  
**Martina Zejvalová**, majitelka prodejny, Topaz, Bezno
- 14.30–15.00 **Podnikání v maloobchodě: které dotace mohou obchodníci čerpat?**
- Přehled aktuálních dotačních programů vyhlášených ministerstvy a kraji
  - Program Podpora rozvoje regionů 2019+ jako nástroj pro zlepšení obslužnosti venkova
  - Představení Rozcestníku pro obchodníky
- Richard Nikischer**, vedoucí oddělení regionálních agend a podpory obcí, Ministerstvo pro místní rozvoj ČR  
**Pavel Vinkler**, ředitel odboru podnikatelského prostředí a vnitřního obchodu, Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR
- 15.00–15.30 **Prodej lihovin po prohibici: síla lokálních značek a růst importovaného alkoholu**
- Vývoj trhu: jak se daří jednotlivým prodejním kanálům i kategoriím, na jaký sortiment se zaměřit?
  - Změny v nákupním chování
  - Co přinese změna uspořádání sekce lihovin v menším supermarketu – případová studie
  - Důležitost letákových aktivit pro prodej alkoholu – zkušenosti z prodejen Coop
- Dana Bičovská**, trade marketing manager off trade, Stock Plzeň-Božkov  
**Václav Borovička**, group key account manager, Stock Plzeň-Božkov
- 15.30–16.00 **Zaostřeno na nealko: Maximalizujte své prodeje!**
- Jak dosáhnout lepších prodejních výsledků prostřednictvím optimalizace sortimentu a jeho správného uspořádání?
  - Případová studie proměn nápojových sekcí
- Petr Sláma**, head of trade & shopper marketing, Kofola ČeskoSlovensko
- 16.00 **Vyhlášení výsledků soutěží, tombola**

Změna programu vyhrazena.