



KONGRES SIECI 2008 POLONIA PALACE

WTOREK, 20 listopada 2007

- 8.45-9.15 **Rejestracja i przywitanie** 
- 9.15-9.25 **Otwarcie Kongresu przez Prowadzącego**
Robert Szewczyk, Redaktor Naczelny Detal Dzisiaj
- 9.25-10.00 **Ewolucja sieci detalicznych – skutki rozwoju i konsolidacji rynku**
Maciej Przybysz, Nielsen
- 10.00-10.15 **Trendy konsumenckie w Europie v. specyfika polskiego Konsumenta**
Renata Juszkiewicz, Metro AG w Polsce
- 10.15-10.45 **Korzyści z akceptacji kart w kontekście nowych rozwiązań Visa zwiększających wygodę i bezpieczeństwo płatności**
Małgorzata O'Shaughnessy, Visa
Jakub Kiwior, Visa
- 10.45-11.15 **Franczyza i jej rola w rozwoju sieci**
Andrzej Krawczyk, ARSS
- 11.15-11.35 **Przerwa na kawę** 
- 11.35-12.05 **Poznać i zrozumieć swoich klientów - nowoczesne zarządzanie siecią handlową**
Michał Tabakowski, SAP
- 12.05-12.50 **Strategie zarządzania siecią handlową**
Dyskusja panelowa z udziałem:
Jarosława Zamojskiego, Alfa Asset Management
Marka Cichockiego, Solar
Tomasza Malickiego, Gino Rossi
- problemy związane z wyborem lokalizacji nowych sklepów
innowacyjność sieci handlowych
- poszukiwanie nowych formatów sklepów i nowych form komunikacji z klientem
standaryzacja strategii i przystosowanie do warunków lokalnego rynku
zarządzanie zasobami ludzkimi w sieci
- aktualne problemy na rynku
strategie budowania wizerunku sieci i długofalowych relacji sieć-konsument
efektywna kontrola jakości w sieci (obsługa klienta, zarządzanie reklamacjami, optymalizacja asortymentu)
- 12.50-13.25 **Jak wyróżnić się na rynku – spójność wizerunkowa marki na przykładzie sieci salonów Jean Louis David**
Case study
Sławomir Miłow, Jean Louis David
- 13.25-14.25 **Lunch** 
- 14.30-15.00** **Technologie informatyczne a optymalizacja zarządzania procesami w placówkach handlowych**
Michał Strzyczkowski, Wincor - Nixdorf
- 15.00-15.30 **Luksusowe sieci sklepów. Strategie budowania wizerunku marki na przykładzie Monnari**
Case study
Marek Banasiak, Monnari
- 15.30-16.00 **Jak szybko wybudować w Polsce 100 oddziałów – ekspansja pod kontrolą**
Michał Obarzanowski, GD&K Consulting

16.00-16.15	Przerwa na kawę	
16.15-16.45	Kierunki rozwoju rynku franczyzy w Polsce Szanse na ekspansje dla firm udzielających licencji <i>Michał Wiśniewski, PROFIT system</i>	
16.45-17.15	Kryzys na rynku pracy - przyczyny, konsekwencje dla sieci oraz wnioski na przyszłość <i>Sławomir Monikowski, Niezależny Ekspert</i>	
17.15-17.45	Budowanie pozycji sieci sklepów na rynku dóbr luksusowych w oparciu o system franczyzowy <i>Paweł Korobacz, YES</i>	
17.45	Zakończenie	

ŚRODA, 21 listopada 2007

9.00-9.30	Rejestracja i przywitanie	
9.30-10.00	Lokalizacja sklepów a rozwój firm handlowych <i>Doc. dr Urszula Kłosiewicz-Górecka, Instytut Rynku Wewnętrznego i Konsumpcji</i>	
10.00-10.30	Lokalizacja punktu sprzedaży sieci detalicznej jako strategiczne narzędzie budowania rentowności firmy <i>Krzysztof Badowski, Roland Berger</i> <i>Daniel Pidzik, Roland Berger</i>	
10.30-11.00	Nowa ustawa o Wielkopowierzchniowych Obiektach Handlowych i jej konsekwencje w kontekście planowania rozwoju sieci <i>Maria Andrzej Faliński, Polska Organizacja Handlu i Dystrybucji</i>	
11.00-11.20	Przerwa na kawę	
11.20-11.50	Strategie skutecznego zarządzania zasobami ludzkimi w sieci - rekrutacja i retencja <i>Ewa Dyc, Vision Express</i>	
11.50-12.20	Sklepy specjalistyczne i perspektywy ich rozwoju <i>Adam Wroczyński, portal www.franczyzawpolsce.pl</i>	
12.20-12.50	Efektywne planowanie rozwoju sieci poprzez strategiczny dobór nowych lokalizacji <i>Piotr Wilczyński, Vision Express</i>	
12.50-13.50	Lunch	
13.50-14.20	Agent rozliczeniowy kart płatniczych potrzebnym partnerem sieci handlowych <i>Janusz Diemko, First Data</i>	
14.20-14.50	Strategie w zarządzaniu i rozwoju sieci <i>Case study Drogerie Natura</i> <i>Wojciech Filipczyk, Polbita</i>	
14.50-15.05	Przerwa na kawę	
15.05-15.35	Adaptacja marki do zmieniających się warunków rynkowych <i>Case study EMPiK</i> <i>Beata Gesché-Zbrożek, EMPiK</i>	
15.40	Zakończenie - wręczenie certyfikatów	