



Zapraszamy

na

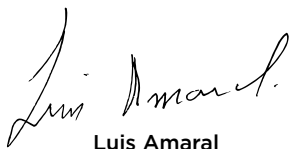
inspirujących wykładów

na **10-lecie Akademii Umiejętności Eurocash**





Do zobaczenia on-line!



Luis Amaral

Szanowni Państwo!

w związku z epidemią koronawirusa i w trosce o bezpieczeństwo Klientów Grupy Eurocash oraz Państwa pracowników, podjęliśmy decyzję, że Kongres Przedsiębiorców Polskiego Handlu w 2020 r. nie odbędzie się.

W tym trudnym dla nas wszystkich okresie, zarówno Państwo - przedstawiciele handlu niezależnego, jak i my - Grupa Eurocash, koncentrujemy się na wypełnianiu naszej kluczowej misji – **zapewnianiu bezpiecznego dostępu do żywności milionom Polaków**. Zdaję sobie sprawę, że prowadzenie własnego sklepu w dobie epidemii to bardzo wymagające zadanie.

To jednak dzięki Państwa ciężkiej pracy, miliony Polaków może bezpiecznie robić zakupy blisko domu, a przy tym liczyć na świeże produkty oraz indywidualną obsługę. Wiem, że dbacie Państwo o swoje najbliższe otoczenie, angażujecie się w akcje społeczne i sąsiedzką pomoc. Wspieracie też rozwój lokalnej gospodarki, tworząc miejsca pracy i promując miejscowych producentów.

Za ten wysiłek serdecznie dziękujemy. Chcemy Państwa wspierać także w tym trudnym i niepewnym dla nas wszystkich czasie, dlatego cały czas zapewniamy Państwu dostęp do eksperckiej wiedzy i informacji o trendach konsumenckich.

Przygotowaliśmy dla Państwa wyjątkowe wydarzenie - **„10 inspirujących wykładów on-line na 10-lecie Akademii Umiejętności Eurocash”**.

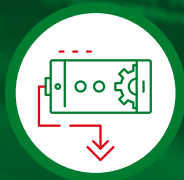
To wybitni eksperci i mówcy motywacyjni, znani i lubiani przez Państwa, którzy postarają się odpowiedzieć na najbardziej aktualne pytania oraz podpowiedzą, jak w obecnych, niepewnych czasach dbać o siebie i swoich pracowników.

Jak zmieniają się zachowania konsumentów, jak zmienia się rynek handlu? Co nas czeka po zakończeniu epidemii? Jak w tych zmieniających się czasach motywować siebie i innych? Jak budować zgrany i odpowiedzialny zespół? Jak wyróżnić się od konkurencji na lokalnym rynku? W końcu - jak radzić sobie ze stresem i wyjść zwycięsko z każdej trudnej sytuacji?

Jestem przekonany, że każdy z organizowanych przez Akademię wykładów zapewni Państwu wiele inspiracji i praktycznych wskazówek, które pomogą z nową energią stawiać czoła każdemu wyzwaniu.

Serdecznie zapraszam na bezpłatne wykłady on-line przygotowane specjalnie dla Państwa! Jednocześnie dziękuję Akademii Umiejętności za 10-letni wysiłek w rozwój edukacji dla polskiego niezależnego handlu.

Jak się zapisać?



1.

Zaloguj się na platformie

www.akademiaeurocash.com.pl

Jeśli nie masz dostępu do platformy skontaktuj się z infolinią Akademii Umiejętności Eurocash:

tel. 502 004 024

adres e-mail:

kontakt@akademiaeurocash.com.pl

lub trenerem opiekującym się Twoim województwem - kontakty do trenerów znajdziesz

> TUTAJ



2.

Wejdź w zakładkę **Konferencje** i kliknij w baner „10 inspirujących wykładów na 10-lecie Akademii Umiejętności Eurocash”.

Następnie kliknij w przycisk „ZAPISZ SIĘ” - wypełnij wszystkie obowiązkowe pola formularza rejestracyjnego i wybierz wykłady, w których chcesz wziąć udział.



3.

W dniu wykładu zaloguj się na platformie

www.akademiaeurocash.com.pl

i wejdź w zakładkę **LIVE.**

O odpowiedniej godzinie, rozpocznie się wykład nadawany na żywo.

Harmonogram wykładów on-line

1	Trendy rynkowe i konsumenckie w okresie i po zakończeniu epidemii koronawirusa - cykl			
	9 czerwca, g. 17.00		Jak zmieniają się zachowania konsumentów w czasie epidemii i jakie to ma przełożenie na funkcjonowanie sklepów spożywczych?	> ZAPISZ SIĘ
	16 czerwca, g. 17.00		Biznes po kwarantannie. Konsument, zachowania, scenariusze przyszłości	> ZAPISZ SIĘ
	25 czerwca, g. 17.00		Trendy konsumenckie w czasie epidemii koronawirusa, sezonowość sprzedaży, kluczowe fakty dla rynku detalicznego	> ZAPISZ SIĘ
	30 czerwca, g. 17.00		Jak prowadzić sklep w czasie epidemii koronawirusa? - praktyczne wskazówki dla przedsiębiorców	> ZAPISZ SIĘ
2	9 lipca, g. 17.00		Trening neurofitness pokona wirusa - wykład na trudne czasy	> ZAPISZ SIĘ
3	16 lipca, g. 17.00		Prosty kompas na trudne czasy. Zarządzanie zespołem w niepewnych czasach	> ZAPISZ SIĘ
4	18 sierpnia, g. 17.00		Jak radzić sobie ze stresem w pracy w okresie epidemii i nie tylko?	> ZAPISZ SIĘ
5	2 września, g. 17.00		Jak zarządzać firmą w czasie zmian? Podsumowanie sytuacji makroekonomicznej w Polsce i na świecie w okresie pandemii	> ZAPISZ SIĘ
6	17 września, g. 17.00		Handel i konsument po koronawirusie - trendy i scenariusze na przyszłość	> ZAPISZ SIĘ
7	7 października, g. 18.00		Jak zapewniać energię i motywację zespołu w świecie zmian?	> ZAPISZ SIĘ
8	21 października, g. 17.00		Marketing sklepu w lokalnej społeczności - jak wyróżnić się od konkurencji w czasie zmian?	> ZAPISZ SIĘ
9	19 listopada, g. 17.00		Jak dbać o siebie i motywować siebie i innych w świecie zmian?	> ZAPISZ SIĘ
10	3 grudnia, g. 17.00		Inspirujący lider w czasach kryzysu i recesji	> ZAPISZ SIĘ
*	10 grudnia, g. 17.00		Siła handlu niezależnego	> ZAPISZ SIĘ



Trendy rynkowe i konsumenckie w okresie i po zakończeniu epidemii koronawirusa - cykl wykładów



Krzysztof Łagowski

Dyrektor
Strategy & Business Design, Deloitte

Posiada 17-letnie doświadczenie zawodowe w doradztwie strategicznym i zarządzaniu operacyjnym w branży FMCG oraz Sprzedaży. Przeprowadził wiele projektów dot. budowy strategii działalności, jak również poprawy efektywności operacyjnej. Przed dołączeniem do zespołu Deloitte, Krzysztof kierował segmentem Sprzedaży Detalicznej PKN ORLEN (2700 stacji paliw i sklepów convenience w Europie Środkowej).



Michał Pieprzny

Partner, Lider Branży Detalicznej w Centralnej Europie
Strategy & Business Design, Deloitte

Ma 15-letnie doświadczenie we wsparciu zarządów wielu firm w Europie Środkowo-Wschodniej w obszarze strategii. Wspierał wiele przedsiębiorstw sprzedaży detalicznej w zakresie budowania i zarządzania ekosystemami zorientowanymi na klienta. Posiada również duże doświadczenie w zakresie zaawansowanej analityki, technologii cyfrowej i omnikanalowej oraz poprawie kosztów i efektywności organizacji. Przed dołączeniem do zespołu Deloitte, pracował w McKinsey&Company oraz był CEO w PAYBACK Poland.

WYKŁAD:

Jak zmieniają się zachowania konsumentów w czasie epidemii i jakie to ma przełożenie na funkcjonowanie sklepów spożywczych?

> ZAPISZ SIĘ

WYKŁAD:

Jak prowadzić sklep w czasie epidemii koronawirusa? - praktyczne wskazówki dla przedsiębiorców

> ZAPISZ SIĘ



Trendy rynkowe i konsumenckie w okresie i po zakończeniu epidemii koronawirusa - cykl wykładów



Mungo Keulemans
CEO PMR

30 lat praktycznego doświadczenia zdobytego na trzech kontynentach w handlu na rynkach lokalnym, regionalnym i globalnym. Od kwietnia 2019 r. Prezes Zarządu firmy PMR Ltd., specjalizującej się w profesjonalnych badaniach rynków handlu detalicznego, ICT, farmaceutycznego oraz budownictwa. PMR dostarcza dane dla Grupy Eurocash od ponad piętnastu lat.

WYKŁAD:

Biznes po kwarantannie. Konsument, zachowania, scenariusze przyszłości

> ZAPISZ SIĘ



Ewa Rybołowicz
Retailer Services Director

Absolwentka Szkoły Głównej Handlowej oraz Uniwersytetu Warszawskiego (studia podyplomowe). Swoją karierę zawodową rozpoczęła pracując m.in. dla jednego z wiodących Dostawców z branży kosmetyczno-chemicznej. W roku 2005 dołączyła do zespołu Nielsena, gdzie przez kilka lat wspierała Dostawców FMCG w rozmaitych obszarach badawczych. W tym czasie pełniła różnorodne funkcje w strukturach Nielsena rozpoczynając od roli Konsultanta, następnie Kierownika ds. Marketingu i Komunikacji oraz Kierownika Zespołu w Dziale Obsługi Klientów z branży FMCG. Od roku 2013 pełniła funkcję Dyrektora w Dziale Sales Effectiveness, który oferuje Detalistom oraz Dostawcom różnorodne rozwiązania mające na celu zwiększenie efektywności działań podejmowanych w zakresie cen, promocji i asortymentu, optymalizację aktywności podejmowanych w placówkach detalicznych czy planowanie efektywnych sposobów dotarcia do właściwych grup docelowych. Od lipca 2016 roku wykorzystuje swoje dotychczasowe doświadczenia i wiedzę kierując polskim zespołem Retailer Services, który na co dzień wspiera rozwój Sieci Detalicznych.

WYKŁAD:

Trendy konsumenckie w czasie epidemii koronawirusa, sezonowość sprzedaży, kluczowe fakty dla rynku detalicznego

> ZAPISZ SIĘ





Rafał Ohme

Ekspert w dziedzinie emocji. Światowy pionier w obszarze neuronauki stosowanej. Profesor w Szkole Biznesu na Uniwersytecie Stellenbosch w Kapsztadzie (RPA). Laureat nagród Prezydenta i Premiera RP, finalista konkursu EY - Przedsiębiorca Roku 2015. Założyciel firmy: NEUROHM - prowadzi neuro badania emocji dla działów HR, sprzedaży i marketingu. Autor bestsellera popularno-naukowego „Emo Sapiens”, „Harmonia emocji i rozumu” oraz nowości „Spa dla umysłu. Dbaj o siebie, by zadbać o innych”.

WYKŁAD:

Trening neurofitness pokona wirusa - wykład na trudne czasy



> ZAPISZ SIĘ



Szymon Kudła

Ekspert w zakresie funkcjonowania w zmianie, przywództwa oraz budowania unikalnych doświadczeń pracowników i klientów. Mówca biznesowy od 1997 r, prowadził ponad 700 wydarzeń – w Polsce, w Zachodniej Europie i w USA. Zwycięzca niezależnych rankingów na najlepszych mówców konferencyjnych. Absolwent dwóch kierunków studiów dziennych w Szkole Głównej Handlowej (ukończonych z nagrodą rektora). Wieloletni członek międzynarodowych stowarzyszeń ATD, SHRM oraz ISPI. Autor czterech bestsellerowych książek.

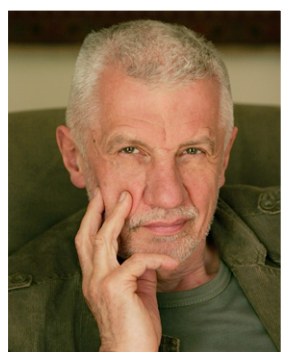
WYKŁAD:

Prosty kompas na trudne czasy. Zarządzanie zespołem w niepewnych czasach



> ZAPISZ SIĘ





Wojciech Eichelberger

Psycholog, psychoterapeuta, coach i trener. Stypendysta Instytutu Psychoterapii Gestalt w Los Angeles (1976) i Zen Center of Rochester (1980). Autor wielu książek z pogranicza psychologii, antropologii i duchowości. Współtwórca programów telewizyjnych popularyzujących wiedzę i refleksję z obszaru psychologii egzystencjalnej. Współtwórca i dyrektor Instytutu Psychoimmunologii w Warszawie. W swoich projektach szkoleniowych i terapeutycznych odwołuje się do koncepcji terapii integralnej.

WYKŁAD:

Jak radzić sobie ze stresem w pracy w okresie epidemii i nie tylko?



> ZAPISZ SIĘ



Marek Zuber

Ekonomista i analityk rynków finansowych. Studiował na Wydziale Finansów i Bankowości Akademii Ekonomicznej w Krakowie oraz na Wydziale Elektroniki, Automatyki i Elektroniki Akademii Górniczo Hutniczej w Krakowie. Po studiach pracował jako analityk i ekonomista w Banku Przemysłowo-Handlowym i połączonym BPH PBK. Doświadczenie zawodowe zdobywał również jako Główny Ekonomista w firmie doradztwa Finansowego TMS i TMS Brokers, oraz Główny Ekonomista Internetowego Domu Maklerskiego. Był także wykładowcą w Akademii Toyoty. Obecnie jest wykładowcą na studiach MBA oraz na studiach podyplomowych w Akademii WSB oraz w Akademii Leona Koźmińskiego. Prowadzi także zajęcia na studiach podyplomowych na SGH. Jest członkiem Rady Naukowej Akademii Umiejętności Eurocash.

WYKŁAD:

Jak zarządzać firmą w czasie zmian? Podsumowanie sytuacji makroekonomicznej w Polsce i na świecie w okresie pandemii



> ZAPISZ SIĘ





Natalia Hatałska

CEO i założycielka **>infuture.institute** – instytutu badań nad przyszłością. Financial Times umieścił ją na liście New Europe 100, a Wysokie Obcasy uznały za jedną z 50 najbardziej wpływowych kobiet. Wyróżniona w rankingu „Kogo słucha polski biznes?”, jako jeden z 10 najważniejszych autorytetów. Analityczka, trendwatcherka, autorka projektów badawczych, doceniona m.in. Nagrodą Publiczności Kongresu PTBRiO. Nagrodzona przez Geek Girls Carrots oraz tytułem Digital Shaper. Autorka bloga: **>hatałska.com**, książek „Cząstki przyciągania” i „Far Future. Historia jutra”.



WYKŁAD:

Handel i konsument po koronawirusie - trendy i scenariusze na przyszłość

> ZAPISZ SIĘ



Nikolay Kirov

Od 1996 r. trener, doradca, mówca inspiracyjny w zakresie: przywództwa i zmian organizacyjnych, negocjacji oraz zarządzania sobą i swoją energią. Ponad 150 000 osób brało udział w jego szkoleniach. Twórca „Akademii Negocjacji”, studiów podyplomowych „Strategiczne Zarządzanie Sprzedażą i Zespołem Sprzedaży” oraz akademii Life & Business Energy Management. Partner Strategic Negotiators **>Kirov.pl** i **>LifeEnergy.pl** oraz dyrektor MBA – obszar Przywództwo i Negocjacje na Akademii Leona Koźmińskiego.



WYKŁAD:

Jak zapewnić energię i motywację zespołu w świecie zmian?

> ZAPISZ SIĘ





Paweł Tkaczyk

Jak sam twierdzi – zarabia na życie opowiadaniem historii. Buduje silne marki – pracuje m.in. z Agorą, Grupą Allegro, wieloma mniejszymi firmami. Doradza startupom i innym przedsiębiorstwom – jako mentor np. podczas Startup Weekend czy Startup Fest. Dzieli się wiedzą – piszę blog o budowaniu marki, popełnił trzy książki: „Zakamarki marki”, „Grywalizacja” oraz „Narratologia”. Prowadzi szkolenia z marketingu, brandingu, social media... Kocha literki niemal w każdej – poza Comic Sans – formie.



WYKŁAD:

Marketing sklepu w lokalnej społeczności - jak wyróżnić się od konkurencji w czasie zmian?

> ZAPISZ SIĘ



Jakub B. Bączek

Trener mentalny olimpijczyków, który pomógł polskim siatkarzom wygrać Mistrzostwo Świata. Jest cenionym w całej Europie mówcą inspiracyjnym i przedsiębiorcą z sukcesami w czterech różnych branżach. Napisał ponad 20 książek, w sumie sprzedawanych w 17. krajach. Cenią go zarówno międzynarodowe korporacje, uczelnie, media, jak i osoby z pierwszych stron gazet. Prywatnie pasjonat golfa, siatkówki, filozofii i miłośnik książek. Za swoją pracę otrzymał tytuł „Mecenasa Edukacji”.



WYKŁAD:

Jak dbać o siebie i motywować siebie i innych w świecie zmian?

> ZAPISZ SIĘ





Jacek Santorski

Psycholog społeczny i psycholog biznesu, były psychoterapeuta. Doradca przedsiębiorców, wykładowca i mentor. Od wielu lat nieprzerwanie popularyzuje psychologię w mediach, jest autorem kilkunastu poczytnych książek. Założył wspólnie z Dominiką Kulczyk firmę doradczą Values. Specjalizuje się w doradztwie dla top managerów i przedsiębiorców, znany jest z inspirujących wykładów dla kadry zarządzającej. Dyrektor programowy studiów podyplomowych Akademia Psychologii Przywództwa w Szkole Biznesu Politechniki Warszawskiej.

WYKŁAD:

Inspirujący lider w czasach kryzysu i recesji



> ZAPISZ SIĘ



Akademię wspierają:

Partnerzy Akademii:



Patronaty:



Patronat medialny:

