

Programová mapa eBF 2014

| | streda 5. 11. | | | štvrtok 6. 11. | | | | piatok 7. 11. | |
|-------|--|---|---|--|---|--|--|--|-----------------------------------|
| | Kongresová sála Hotel Imperial | sála Praha Hotel Imperial (anglická sála) | sála Budapešť Hotel Imperial | PROebiz tréningové centrum Masarykovo námestí 33 | Kongresová sála Hotel Imperial | sála Praha Hotel Imperial (anglická sála) | sála Budapešť Hotel Imperial | PROebiz tréningové centrum Masarykovo námestí 33 | Kongresová sála Hotel Imperial |
| 9:00 | inštitúcie | firmy | firmy | firmy | firmy | inštitúcie | inštitúcie | | |
| 9:30 | Slávnostné otvorenie 1 | | | | WORKSHOP 30 | Partnerstvo privátnej a verejnej sféry 32 | Súťažné podklady - správny obsah a vhodný postup 40 | Nemocnice & eAukcie 49 | PROebiz open 53 |
| 10:00 | WORKSHOP 2 | Ako motivovať nákupný tím? 4 | Zaujímavosti posledného roku vo svete eAukcií 13 | Petr PERNÍČKA 21 | Prólóg - Miloš Olejník | Pohľady na platformy eProcurementu v EU 33 | Stavebné zákazky a eAukcie 41 | Nemocnice & eAukcie 49 | PROebiz open 53 |
| 10:30 | Prólóg - Jaroslav Lexa | Dodávateľ ako zdroj inovácií 5 | Investície a eAukcie 14 | Miloš OLEJNÍK 22 | Rola nákupu z pohľadu strategických cieľov spoločnosti | Ako pracovať s referenciami v verejnom obstarávaní 34 | Naviac práce v stavebných zákazkách 42 | Nemocnice & eAukcie 49 | PROebiz open 53 |
| 11:00 | Ako to je s ekonomicky najvýhodnejšou ponukou? | Spotové nákupy a eSourcingové nástroje 6 | Organizácia a riadenie nákupného tímu 15 | Andrzej KULBIŇSKI 23 | Loajálny dodávateľ, alebo ako byť preferovaný zákazníkom | káva | káva | Nemocnice & eAukcie 49 | PROebiz open 53 |
| 11:30 | Ako sa zachovať, keď sa stretnete s nízkou ponukou? | káva | káva | Juraj PULLMANN 24 | Loajálny dodávateľ, alebo ako byť preferovaný zákazníkom | Príležitosť malých a stredných podnikov vo VO v EU 35 | Znovu otvorenie súťaže 43 | Nemocnice & eAukcie 49 | PROebiz open 53 |
| 12:00 | Sú eAukcie inováciou verejných zakázek a eProcurementu? | Nákupné praktiky a skúsenosti z Ameriky 7 | Ako vytvoriť a vyhodnotiť nákupnú stratégiu? 16 | Martin WIEDERMAN 25 | Ako motivovať, hodnotiť a odmeniť nákupný tím? | Aktuálna situácia a vývoj eProcurementu v Chorvátsku 36 | Aktuálna situácia elektronizácie VO v ČR 44 | Nemocnice & eAukcie 49 | PROebiz open 53 |
| 12:30 | Kde a ako eProcurement mení procesy verejného obstarávania? | Ako naučiť veľkú firmu používať eAukcie? 8 | Multikritériá a eAukcie 17 | Milan TRNKA 26 | Pre a proti jednotlivým typom eAukcií | Inovácie vo verejnom obstarávaní 37 | Elektronický kontraktčný systém 45 | Nemocnice & eAukcie 49 | PROebiz open 53 |
| 13:00 | | Design to Cost 9 | | Jaroslav CIRKOVSKÝ 27 | | Zabezpečenie integrity v eProcurementu 38 | Senzorické hodnotenie ako kritérium vo VO 46 | Nemocnice & eAukcie 49 | PROebiz open 53 |
| 13:30 | | obed | obed | Jan VAŠEK 28 | | eAukčný tréning pre inštitúcie 39 | Ekonomicky najvýhodnejšia ponuka 47 | Nemocnice & eAukcie 49 | PROebiz open 53 |
| 14:00 | | Prospešná miera centralizácie nákupu 10 | Hodnotenie dodávateľov 18 | obed Imperial | | eAukčný tréning pre inštitúcie 39 | Ekonomicky najvýhodnejšia ponuka 47 | Nemocnice & eAukcie 49 | PROebiz open 53 |
| 14:30 | obed | Teória hier 11 | Vzdelávanie nákupných tímov 19 | | | eAukčný tréning pre inštitúcie 39 | Ekonomicky najvýhodnejšia ponuka 47 | Nemocnice & eAukcie 49 | PROebiz open 53 |
| 15:00 | | Kredibilita úspor 12 | Interný dodávateľský marketing 20 | eAukčný tréning 29 | FSA 31 | eAukčný tréning pre inštitúcie 39 | Ekonomicky najvýhodnejšia ponuka 47 | Nemocnice & eAukcie 49 | PROebiz open 53 |
| 15:30 | European eProcurement Meeting 3 | | | Jiří Špálek | Slávnostné vyhlásenie cien čestného nákupu | eAukčný tréning pre inštitúcie 39 | Ekonomicky najvýhodnejšia ponuka 47 | Nemocnice & eAukcie 49 | PROebiz open 53 |
| 16:00 | Vplyv EÚ smerníc 2014 na eProcurement | EÚ smernice a eProcurement | | Andrzej Kulbiński | | eAukčný tréning pre inštitúcie 39 | Ekonomicky najvýhodnejšia ponuka 47 | Nemocnice & eAukcie 49 | PROebiz open 53 |
| 16:30 | Dodávateľia a verejné obstarávanie | Dodávateľia a verejné obstarávanie | | | | eAukčný tréning pre inštitúcie 39 | Ekonomicky najvýhodnejšia ponuka 47 | Nemocnice & eAukcie 49 | PROebiz open 53 |
| 17:00 | InspiroMarket | InspiroMarket | | | | eAukčný tréning pre inštitúcie 39 | Ekonomicky najvýhodnejšia ponuka 47 | Nemocnice & eAukcie 49 | PROebiz open 53 |
| 17:30 | | | | | | eAukčný tréning pre inštitúcie 39 | Ekonomicky najvýhodnejšia ponuka 47 | Nemocnice & eAukcie 49 | PROebiz open 53 |
| 18:00 | | | | | | eAukčný tréning pre inštitúcie 39 | Ekonomicky najvýhodnejšia ponuka 47 | Nemocnice & eAukcie 49 | PROebiz open 53 |
| 19:00 | | | | | | eAukčný tréning pre inštitúcie 39 | Ekonomicky najvýhodnejšia ponuka 47 | Nemocnice & eAukcie 49 | PROebiz open 53 |
| 20:00 | | | | | | eAukčný tréning pre inštitúcie 39 | Ekonomicky najvýhodnejšia ponuka 47 | Nemocnice & eAukcie 49 | PROebiz open 53 |

Programy 2, 3, 31 - 49, 52 sú organizované v spolupráci s asociáciami APUEU CZ a APUEU SK.



www.ebizforum.sk