

#DigiLeaderSM

Dne: 21.2.2023

Rozsah: 9:00 – 13:00

Formát: On-line modul využívající videokonferenční systém a kolaborační platformu Webex společnosti Cisco Systems

Lídr modulu: Jan Zadák

Modul #8: Obchodní strategie v éře digitální ekonomiky a inovace obchodních modelů

Jak dosáhnout dlouhodobých obchodních výsledků a udržitelnosti v digitálním světě – část I

- Soutěž o unique value a udržitelnou konkurenční výhodu – platformy, ekosystémy
- Inovace business modelů v éře digitální ekonomiky
- Experience economy – vytváření a poskytování unikátních zážitků zákazníkům
- Sales leadership PLAYBOOK
- Kreativní segmentace a tvorba tržních příležitostí
- Transformace obchodního modelu hudebního průmyslu – SPOTIFY Case study

Nosná témata Modulu #8:

- Systémové pojetí inovace obchodního modelu firmy, jeho transformace a udržitelného rozvoje
- Praktický příklad a přístupy k segmentaci trhu
- Praktický příklad a rozbor transformace hudebního průmyslu jako case study
- Sales leadership PLAYBOOK jako nástroj pro řízení a udržitelný rozvoj obchodní organizace, její zralosti a výsledků
- Praktické cvičení: využití impulsní mapy pro definici firemní / obchodní „unique value proposition“
- Praktické cvičení: využití „business model canvas“ a „business „virtuous circle“ pro jednoduché zachycení obchodní strategie a tvorby hodnoty

Lektor:**Ing. Jan ZADÁK, PhD, Z Capital, ex Hewlett Packard**

V prosinci 2016 Jan Zadák po 10 letech ve vrcholných korporátních pozicích ukončil svou oslňující kariéru ve společnosti Hewlett-Packard. Nyní se věnuje investičním, poradenským a vzdělávacím projektům ve své privátní firmě Z Capital, s.r.o. Jako globální viceprezident Hewlett-Packard Enterprise Services pro obchod řídil do roku 2012 přes 170.000 zaměstnanců, dodávky největších projektů, rozvoj obchodní sítě a vztahy s nejvýznamnějšími klienty. V květnu 2012 přestoupil do funkce prezidenta HP pro podnikové služby v regionu Evropy, Středního východu a Afriky. V této pozici řídil mezinárodní tým, jehož hlavní náplní je využívání produktů a služeb HP k pokrytí technologických potřeb největších globálních korporací.



Ve vysokých manažerských pozicích ve společnosti Hewlett Packard Jan Zadák působil od sloučení Compaq a HP v roce 2002, kdy se stal ředitelem prodeje Enterprise Systems Group (ESG), HP ISE a podílel se na úspěšné integraci HP a Compaq v regionu.

Absolvent ČVUT v Praze (1988), doktorandský pobyt na Universität Erlangen-Nürnberg (1991-92), doktorát na ČVUT (1992). Profesionální praxi zahájil na obchodních a marketingových pozicích ve společnosti Olivetti. V roce 1997 nastoupil do firmy Compaq jako regionální obchodní manažer ve střední, jižní a východní Evropě a v letech 2001-2002 působil jako generální ředitel Compaq Computer v Česku.