

Úvod do tématu



**SLEZSKÁ
UNIVERZITA**

OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

Ing. Veronika Kopřivová, Ph.D.

Komunikační a prezentační dovednosti

Kde a kdy mě zastihněte



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

- **koprivova@opf.slu.cz**
- **MS Teams**
- **B-301**
- **KH – St: 9:00-10:30, 12:15-13:00; Čt: 10:30-11:15**



| Číslo sem. | Datum | Název | Obsah | Lektor |
|------------|--------------|--|---|-----------------------------------|
| 1. | 28. září | SVÁTEK – seminář zrušen. | | |
| 2. | 5. říjen | Úvod do tématu | Rétorika a komunikace. Zásady komunikace. Specifika verbální a neverbální komunikace. Typy prezentací. Kompetence úspěšného prezentátora. Metoda NLP. | Kopřivová |
| 3. | 12. říjen | Osobní image neboli sebe prezentace | Poznávání osobnosti. Sebepoznávání. Sebereflexe. Typy temperamentu. Sebe motivace ke zvládnutí konfliktních a zátěžových situací, zvládnutí trémy. Networking. | Podaná |
| 4. | 19. říjen | Neverbální komunikace | Pojem a význam neverbální komunikace. Neverbální komunikace: mimika, vizika, proxemika, kinezika a gestika, posturologie, haptika, paralingvistika, oční kontakt. | Kopřivová |
| 5. | 26. říjen | Verbální komunikace | Ovládnutí verbálního projevu. Komunikační styly. Slovní zásoba. Využití frází. Umění mluveného projevu. Časté chyby ve verbálním projevu a jejich předcházení. | Jurman |
| 6. | 2. listopad | Seminář zrušen, nahrazen úkolem. | | |
| 7. | 9. listopad | Obchodní jednání a vyjednávání | Fáze obchodního jednání. Techniky vedení úspěšných obchodních rozhovorů. Kolektivní vyjednávání. Kognitivní zkreslení. | Podaná |
| 8. | 16. listopad | Práce v týmu | Týmové role. Asertivní prosazení. Efektivní komunikace v týmu. Efektivní komunikace manažera. Techniky poskytování zpětné vazby. | Kopřivová |
| 9. | 23. listopad | Komunikace v oblasti vztahů se zaměstnanci | Interní marketing. Motivační schémata. Udržování loajálních zaměstnanců. Styly komunikace dle stylu řízení. | Kopřivová/ Prezentace studentů |
| 10. | 30. listopad | Komunikace se zahraničními partnery | Specifika mezinárodních trhů. Kulturní rozdíly v různých zemích. | Kopřivová/ Prezentace studentů |
| 11. | 7. prosinec | Vytváření struktury prezentace | Příprava prezentace: stanovení cíle a účelu, analýza publika, stanovení obsahu a zvolení prezentačního stylu. Struktura prezentace. Práce s publikem – získání a udržení pozornosti. Ovlivňování publika. Etika prezentace. | Jurman |
| 12. | 14. prosinec | Komunikace s masmédií | Role tiskového mluvčího. Krizová komunikace. Pravidla komunikace v krizovém období. | Kopřivová/ Prezentace studentů |
| 13. | 21. prosinec | Skupinový dialog | Moderovaná diskuze ve skupince na konkrétní téma/ta. | Kopřivová |

Mgr. Radoslava Podaná



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

Radka Podana · 1st
Osobnostní rozvoj jako cesta ke kvalitnímu životu
Moravia-Silesia, Czechia · [Contact info](#)

Vzdělávání pro Tebe s.r.o.
 Univerzita Palackého v Olomouci

Lektor, kouč, metodický vedoucí

Ing. Ivo Jurman



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ



Ivo Jurman · 3rd

Konzultant Business Success CZ

Opava, Moravia-Silesia, Czechia · [Contact info](#)



Business Success, spol. s r.o.



Manažerský kurz v USA

Senior konzultant

Podmínky předmětu



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

- **Aktivní účast na seminářích (60 %, tj. 6 seminářů)**
 - **Semestrální práce & Prezentace**
 - **Úkol**
 - **Zápočet**
-

Celkové hodnocení



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

| AKTIVITY | BODY |
|---|------------|
| Semestrální práce / Prezentace | 30 |
| Úkol | 10 |
| Závěrečný test | 60 |
| SPOLU | 100 |
| + 5 bonusových bodů za aktivitu na seminářích | |

Minimálně 60 bodů je nutné získat pro úspěšné absolvování předmětu.

Instrukce k semestrální práci / prezentaci



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

- Vyberte si téma prezentace ze seznamu uvedeného níže (nebo si můžete po dohodě s vyučující vymyslet vlastní) a dle potřeby tématu vytvořte tým, či pracujte individuálně.
 - Při zpracovávání si dejte záležet na tom, abyste vaši kreativitu popustili uzdu.
 - S patřičným zanícením prezentujte svůj výtvar. Délka prezentace závisí od žánru, který si zvolíte (musí být konzultováno s vyučující). Datum prezentace je přiřazen k vybranému tématu.
 - Prezentace by měla být zajímavá, měli byste využívat veškeré (pro vás) dostupné prostředky pro zintenzívnění zážitku diváků z vašeho vystoupení. V rámci prezentace se musíte samozřejmě držet žánru, který si zvolíte, ale její převedení je zcela na vás.
 - Prezentaci je nutné vložit do IS do složky odevzdávací – Umění prezentace.
-

Seznam témat semestrální práce / prezentace



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

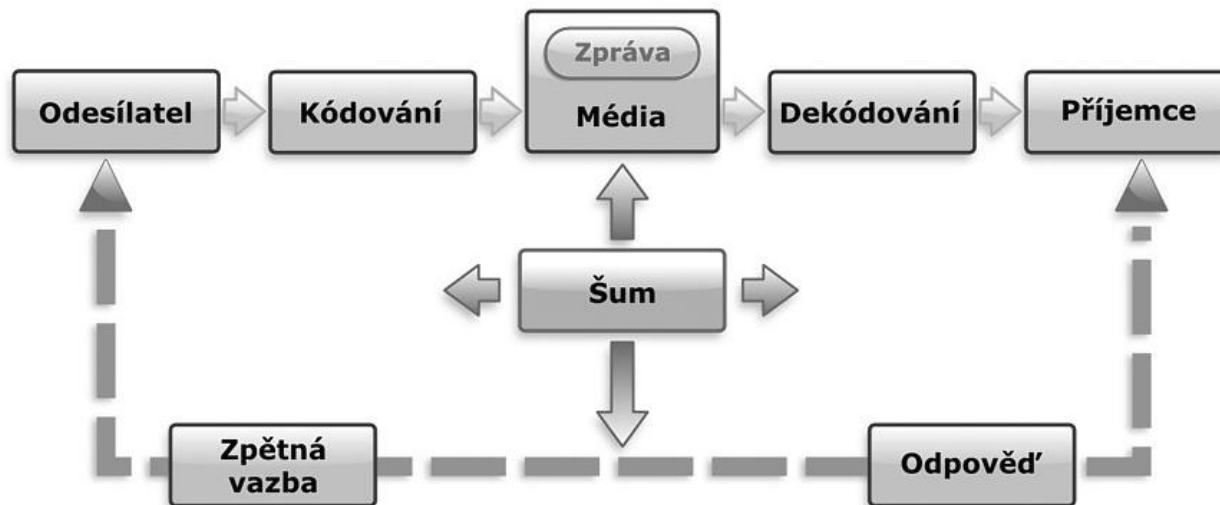
| ŽÁNŘ | TÉMA | DATUM | AKTÉR/ŘI |
|-------------------------|---|--------------|--------------------------|
| Argumentační přestřelka | Jeden za a druhý proti povolení/zakázání potratů. | 16. listopad | Dibala, Klimek |
| Obchodní vyjednávání | Využití konkrétních technik vyjednávání. | 23. listopad | Průchová, Pokorná |
| Argumentační přestřelka | Jeden za a druhý proti očkování. | 23. listopad | Vágnerová, Vitová |
| Prezentace | Interpretace dat z výzkumu. | 23. listopad | Matoušková, Čerchlová |
| Telemarketing | Prezentace konkrétního produktu publiku. | 23. listopad | Teslová, Daniš |
| Argumentační přestřelka | Jeden za a druhý proti manželství pro všechny. | 30. listopad | Kubinová, Čočková |
| Poskytnutí zpětné vazby | Porovnání dvou stylů řízení. | 30. listopad | Bártová, Mecová |
| Předváděčka | Prezentace konkrétního produktu publiku. | 30. listopad | Kolimárová |
| Prezentace | Propagování OPF na SŠ. | 30. listopad | Karpeta, Kantor |
| Telemarketing | Prezentace konkrétního produktu publiku. | 30. listopad | Kallus, Šimon |
| Prezentace | Propagování BG před prvními ročníky. | 30. listopad | Kubalová, Macošková |
| Prezentace | Anti-propagování OPF na SŠ. | 14. prosinec | Jaworská, Moskal |
| Předváděčka | Prezentace konkrétního produktu publiku. | 14. prosinec | Šenková |
| Argumentační přestřelka | Jeden za a druhý proti trestu smrti. | 14. prosinec | Podwiková, Jendryščíková |
| Pitch | Prezentace projektu nebo myšlenky investorům. | 14. prosinec | Čiháková, Šuláková |
| Argumentační přestřelka | Jeden za a druhý proti... | 14. prosinec | Smetana, Górecká |
| | | 14. prosinec | |

Úvod do tématu



**SLEZSKÁ
UNIVERZITA**

OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ



Zákony komunikace



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

- **Communicatio** znamenalo původně „vespolné účastnění“ a **communicare** „činit něco společným, společně něco sdílet“.
- Tedy komunikací je nejen „sdělování“, ale také „sdílení“.
- Komunikace probíhá na dvou úrovních:
 - věcné a vztahové.
 - Vztahová úroveň komunikace je silnější (sdílení než sdělování).
- Nemůžeš nekomunikovat.

Motivace ke komunikaci



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

- **Kognitivní** – chceme nebo potřebujeme něco sdělit o sobě.
- **Sdružovací** – chceme navázat vztah.
- **Sebepotvrzovací** – nalézáme a potvrzujeme svou vlastní identitu.
- **Adaptační** – signalizujeme svou roli.
- **„Přesilová“** – potřeba uplatnit se.
- **Existenciální** – udržujeme psychické zdraví.

Funkce komunikace



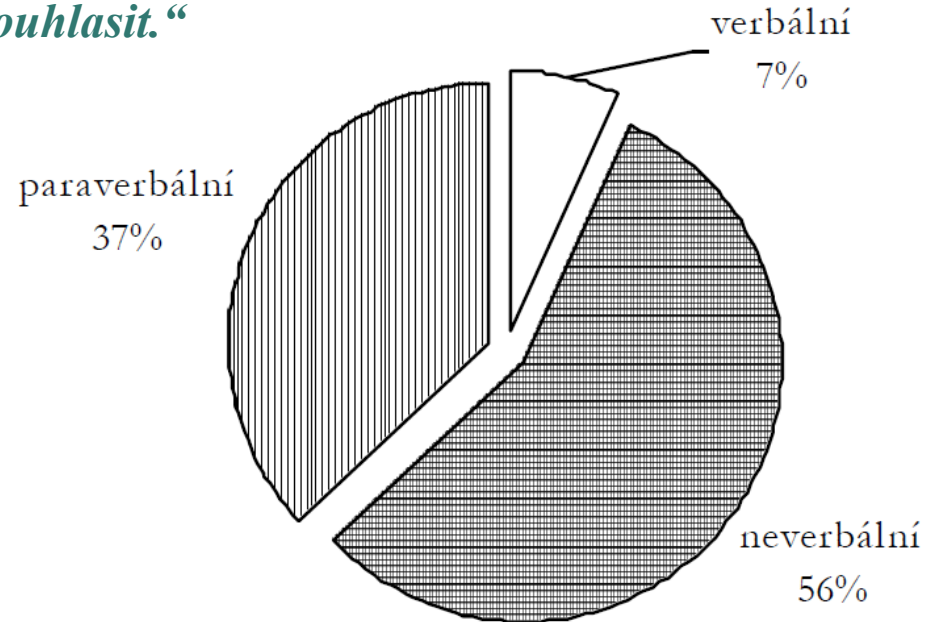
SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

- **Informovat:** předat zprávu, doplnit jinou, „dát ve známost“, oznámit,...
- **Instruovat:** navést, zasvětit, naučit, dát recept,...
- **Přesvědčit:** získat někoho na svou stranu, zmanipulovat, ovlivnit,...
- **Pobavit:** rozveselit druhého, rozveselit sebe, rozptýlit,...

Komunikační proces

*„Říct neznamená slyšet, slyšet neznamená rozumět,
rozumět neznamená pochopit, či dokonce souhlasit.“*

- **Verbální**
- **Neverbální**
- **Paraverbální**



Jak zajistit efektivní komunikaci?



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

- **Přirozený jazyk**
- **Spíše krátké věty**
- **Hovořit konkrétně a jednoznačně**
- **Dostatek prostoru**
 - **Soulad mezi verbální a neverbální komunikací**
 - **Nepřerušovat**
 - **Empatie**
 - **Přiznat, že nerozumím**
 - **Umět klást otázky**
 - **Nebát se říct „ne“**
 - **Asertivita**

Aktivně vs. pasivně



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

- **Jsem mnohem inteligentnější než ten hlupák, mám vyšší vzdělání, přečetl(a) jsem více knih a přesto neumím mluvit tak dobře jako on. Čím to je?**
- **Mám velmi dobrý písemný projev, moje mluvení je však žalostné.**
- **Před svými přáteli dokáži mluvit poměrně dobře. Problémy nastávají teprve před cizími nebo společensky významnějšími lidmi.**
- **Co je to **pasivní** slovní zásoba?**
- **Co je to **aktivní** slovní zásoba?**
- **Jak tedy zdokonalit svou aktivní slovní zásobu?**

Cvičení 1 – Naučte se bezchybně a co nejrychleji opakovat tento jazykolam.



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

- **Datel dutě zadutal nad dutou dutinou dubu.**
- **Strč prst skrz krk.**
- **Nenaolejuje-li Julie koleje, naolejuje je Jan.**

Cvičení 2 – Vlastními slovy vysvětlete následující výrazy (vytvořte definice).



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

- **Tunel**
- **Vlkodlak**
- **Mravenec**
- **Atentát**
- **Dálkové ovládání**
- **Jehličí**
- **Akrobacie**
- **Žihadlo**
- **Služební cesta**
- **Bombardování**
- **Voják**
- **Bachař**
- **Inventář**
- **Kobliha**
- **Tělocvik**
- **Kari**
- **Superstar**
- **Beran**
- **Názor**
- **Prskavka**
- **Datle**

Tréma – jak na ni?



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

- **Příprava.**
- **Přínos.**
- **Poznámky a 7 vět.**
- **Dýchání.**
- **Bez omluvy.**
- **Pozitivní přístup.**
- **Seznámení.**
- **Kotva.**





**SLEZSKÁ
UNIVERZITA**
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

Hezký den! 😊