

Episode V

## ***THE EMPIRE STRIKES BACK***

***It is a dark time for the Rebellion. Although the Death Star has been destroyed, Imperial troops have driven the Rebel forces from their hidden base and pursued them across the galaxy.***

***Evading the dreaded Imperial fleet, a group of free***

# STAR WARS

## EPISODE 8

**ANEB CO NÁS OBYVATELÉ GALAXIE FAR, FAR AWAY UČÍ  
O KOMUNIKACI V BYZNYSE?**





# R2D2 je astrodroid, který se řídí logikou

---

Jeho **vlastní logický úsudek** mu dovoluje  
až tak se neřídit původními příkazy...



# C3PO je protokolární droid

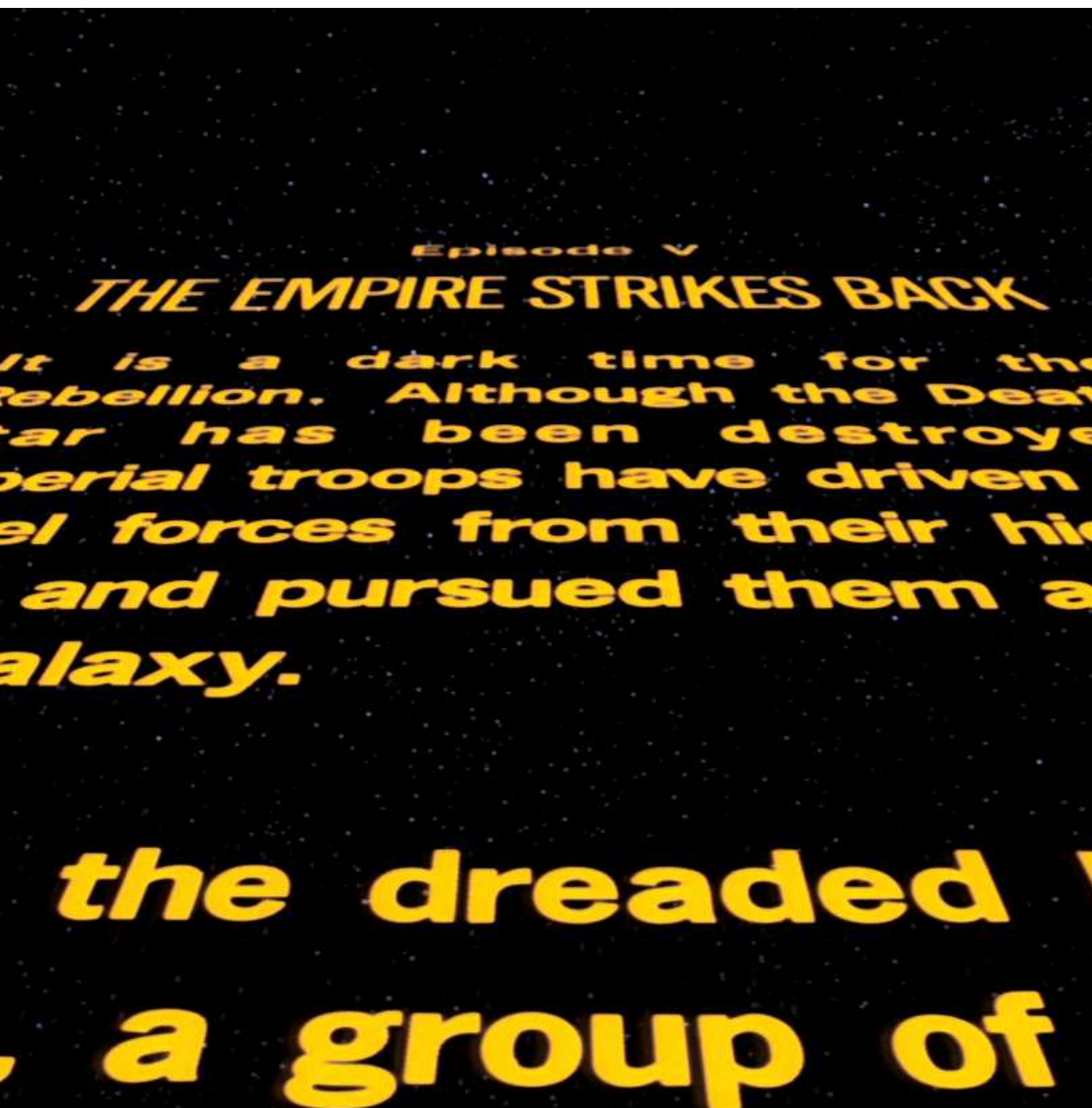
Byl naprogramován Anakinem Skywalkerem tak, aby **rozuměl lidským emocím**. Nějak se ale přihodilo, že často **vyjadřuje názory i emoce** vlastní: strach, radost, úzkost...





# Luke Skywalker je Jedi

Jeden ze členů starobylého duchovního řádu, spirituální organizace, jejíž vznik se datuje 25,000 let před Bitvou o Yavin (Černou hvězdu). Z řádu Jedi pochází význační učitelé, filozofové, vědci, diplomati a bojovníci...



Sami by toho  
až zase tolik  
nedokázali...

Dohromady jsou ale skvělý tým,  
celých dlouhých 7 EPIZOD!

*Co u nich tak dobře funguje?*

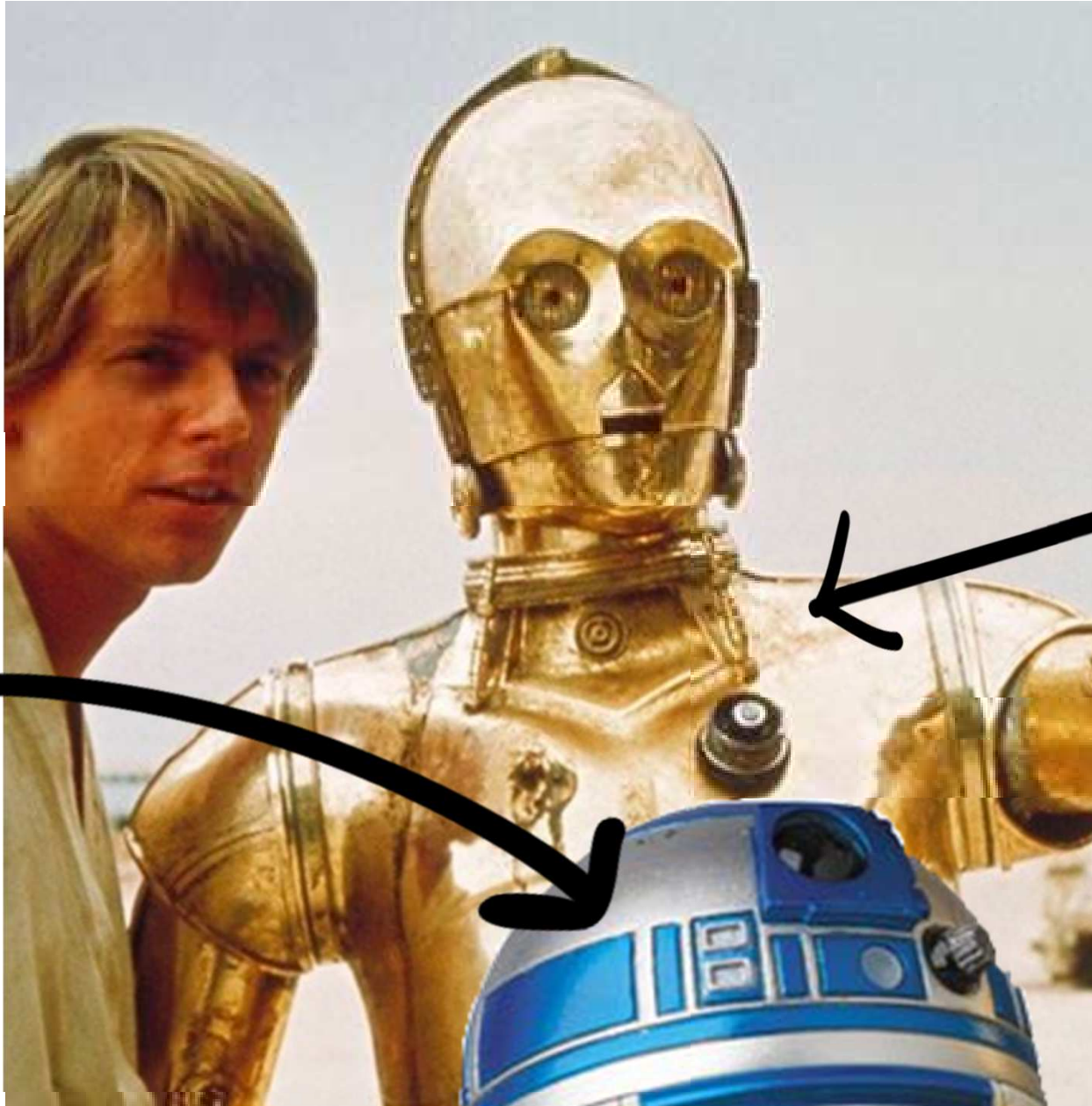
ETHOS



LOGOS



PATHOS



JAKÉ JE TAJEMSTVÍ  
NEJÚČINNĚJŠÍHO  
PROJEVU?

JEDI

+

R2D2

+

C3PO

=

ETHOS

+

LOGOS

+

PATHOS

Nejpůsobivější  
účinek na klienty  
má váš 'JEDI'  
projev,...

*...který v sobě spojuje prvky  
ethosu, pathosu a logiky!*





# cvičení

rozlište na příkladech z projevů,  
co je **ethos, logos a pathos**...



## Jedi / ethos

1. Jsem autorita
2. „Mám v tomto oboru zkušenosti více než X let...”



## R2D2 / logos

---

- „Máme 97 % úspěšnost otěhotnění po 4. cyklu.“
- „Dnes v ČR připadají 2 pracující na 1 důchodce, v r. 2070 se tento poměr obrátí.“



Source: NeilsPhotography at neilsrtw.blogspot.com @ CCL



## C3PO / pathos

- Emoce jsou kořením, solí každého rozhovoru nebo vystoupení!
- Jen s nimi si vás zapamatují!





# Co je ve vaší komunikaci opravdu důležité?

*Připravte si a vybírejte ty  
argumenty JEDI, R2D2 a C3PO  
(ethos, logos a pathos), které  
váš klient nejlépe pochopí!*

# DŮVĚRA

**PROČ VÁM PŘI UZAVŘENÍ OBCHODU KLIENT MUSÍ VĚŘIT?  
JAK SE DŮVĚRA DÁ ZÍSKAT? ČÍM SE ZTRÁCÍ?**

## „Matematická“ rovnice důvěry



*Zdroj: Co s tou KRIZÍ?,  
Institut pro finanční  
poradenství, 2013*

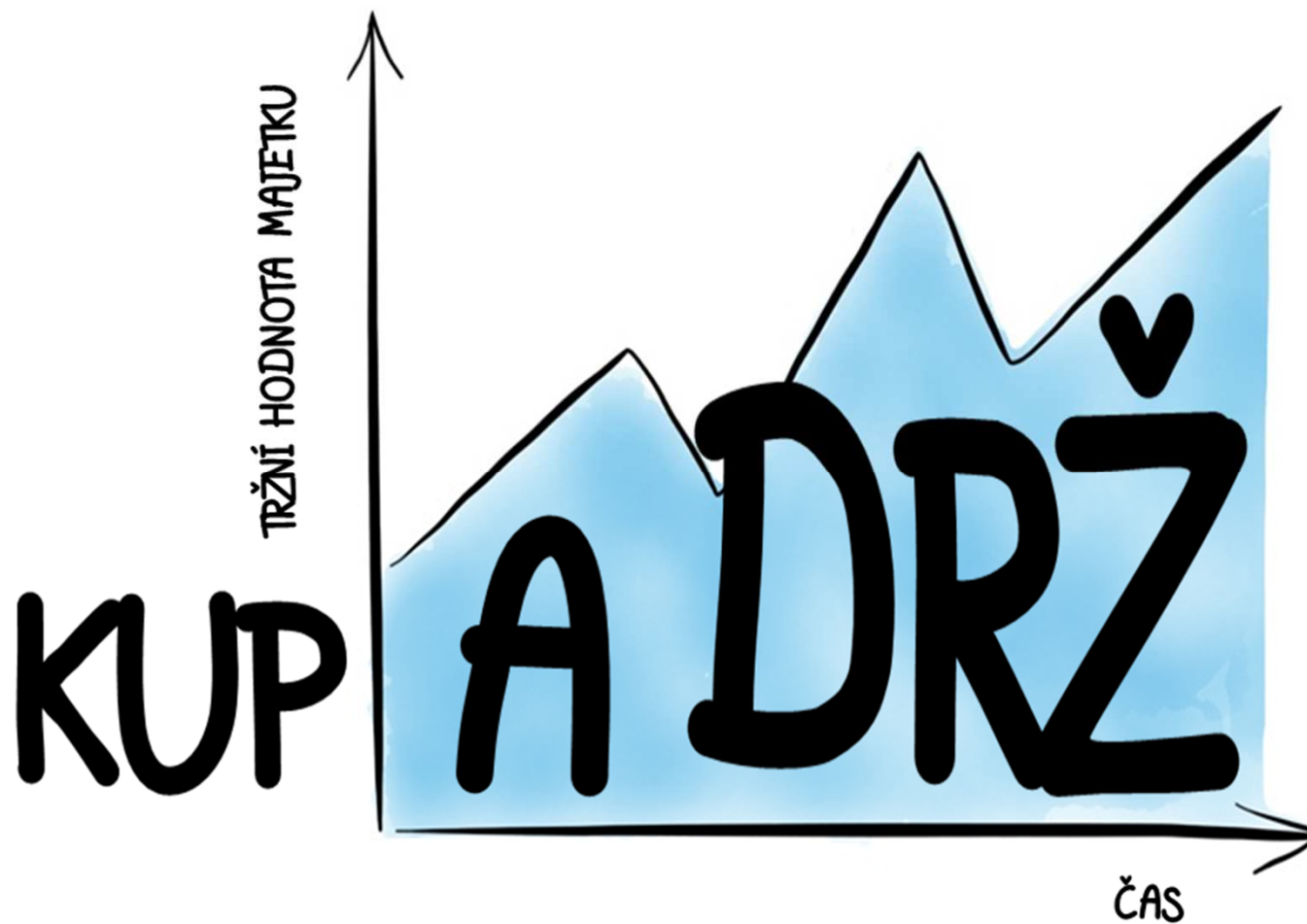
# VIZUÁLNÍ KOMUNIKACE

**CO V OBCHODĚ DOBRĚ FUNGUJE A PROČ?**



**13.7%**  
**INCREASE IN**  
**SALES OF**  
**INSURANCE IN**  
**2015**

*koncept velkých čísel, příklad, jak je v reklamní kampani pro klienty používá londýnská Saatchi&Saatchi...*

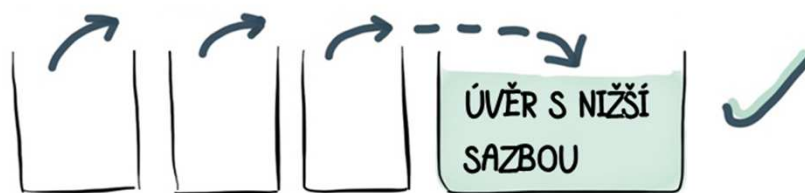


*vizuální komunikace investičního konceptu umožní klientům rychleji pochopit, co jim chcete říci...*



PŮJČKY S VYSOKÝMI ÚVĚRY

PLATIT ÚROKY Z NĚKOLIKA PŮJČEK  
A ÚVĚRŮ BÝVÁ DRAHÉ A HLÍDAT  
SPLÁTKY RŮZNÝM INSTITUCÍM OBTÍŽNÉ



PŮJČKY S VYSOKÝMI ÚVĚRY

BANKOVNÍ KONSOLIDACE PŮJČEK FUNGUJE  
TAK, ŽE NĚKOLIK VAŠICH MENŠÍCH ÚVĚRŮ  
SLOUČÍME DO JEDNOHO S OBVYKLE NIŽŠÍ  
ÚROKOVOU SAZBOU



PŮJČKY S VYSOKÝMI ÚVĚRY

MUSÍTE JEN DÁVAT POZOR, ABYSTE  
SI ZNOVU NEPŮJČOVALI DALŠÍ ÚVĚRY.  
PROTOŽE PAK BYSTE SE OCITLI  
V ZAČAROVANÉM KRUHU!

*schématicky, infografikou můžete popsat i poměrně složitý proces...*