

INFORMAČNÝ LIST PREDMETU

Kód: XNKVb009		Názov: Marketing, Public Relations a strategická prezentácia v právnej praxi	
Zabezpečuje: Ústav klinického vzdelávania			
Druh vzdelávacej činnosti: Prednáška, Cvičenie		Počet kreditov: 4	Odporúčaný semester: ZS
Rozsah vzdelávacej činnosti (v hodinách): Týždenný: 0/2 Za obdobie štúdia: ZS 46/24			Stupeň štúdia: 1.
Metóda vzdelávacej činnosti: Kombinovaná			
Odporúčaný semester	Študijný program		
1.rok ZS	Právo (XDŠBc-PR) Právo (XEŠBc-PR-23)		
Podmieňujúce predmety:			
Podmienky na absolvovanie predmetu: Spôsob hodnotenia a skončenia štúdia predmetu: Ukončenie priebežným hodnotením Priebežné hodnotenie: Čiastkové prezentácie počas semestra. Hodnotenie: A: 100%-91%, B: 90%-81%, C: 80%-71%, D: 70%-66%, E: 65%-61%, FX: 60%-0%. Záverečné hodnotenie: Ukončenie priebežným hodnotením Ukončené: Priebežným hodnotením.			
Výsledky vzdelávania: Absolvovaním predmetu študent získa komplexný základ v oblastiach marketingu, Public Relations (PR), strategickej prezentácie a budovania osobného brandu so špecifickým zameraním na prostredie právnej praxe. Naučí sa budovať svoju odbornú reputáciu a digitálnu stopu už počas štúdia, pričom si osvojí verbálnu aj vizuálnu stránku prejavu. V rámci strategickej komunikácie získa schopnosť transformovať zložité právne argumenty do pútavého storytellingu a efektívne vizualizovať dáta tak, aby boli zrozumiteľné pre klientov aj laickú verejnosť. Študent si ďalej osvojí techniky komunikácie s médiami, vrátane zvládania televíznych rozhovorov, písania tlačových správ a aplikácie krízovej komunikácie v prípade pochybení klienta. V oblasti marketingu a predaja pochopí nákupnú cestu klienta, základy cenotvorby a umenie "pitchingu" pri akvizícii nových zákaziek. Okrem toho získa praktické zručnosti v profesionálnom vyjednávaní a používaní psychologických nástrojov v sporových konaniach, a to všetko pri rešpektovaní etických limitov marketingu a rizík spojených so sociálnymi sieťami.			
Stručná osnova predmetu: BLOK I: OSOBNÝ BRAND A STRATEGICKÁ PREZENTÁCIA Týždeň 1: Právnik ako značka • Prečo už nestačí mať diplom? Archetypy právnika (expert, dravý obhajca, poradca). • Budovanie digitálnej stopy: LinkedIn vs. realita. • Výstup: Audit vlastnej digitálnej stopy a nastavenie profesionálneho profilu. Týždeň 2: Storytelling v práve – Ako predat' argument • Ľudia si nepamätajú paragrafy, ale príbehy. Štruktúra príbehu v právnom podaní. • Emočný vs. racionálny apel. • Výstup: Pretransformovanie nudného právneho stanoviska na pútavý príbeh (300 slov). Týždeň 3: Vizuálna prezentácia • Koniec "stien textu". Ako robiť právne prezentácie, ktoré neuspia (Canva, PowerPoint pre profíkov). • Vizualizácia dát a procesov – aby klient pochopil faktúru aj zmluvu na prvý pohľad. • Výstup: Tvorba 3-slajdovej prezentácie zložitého judikátu. Týždeň 4: Reč tela a psychológia prvého dojmu • Power posing (postoj sily), gestika, očný kontakt pred kamerou vs. v zasadačke. • Dress code ako nástroj komunikácie (Psychológia farieb a štýlu). • Výstup: Videoanalýza 1-minútového úvodu („Elevator pitch“). BLOK II: PR, MÉDIÁ A VEREJNÝ PRIESTOR Týždeň 5: Public Relations (PR) pre právnické kancelárie • Rozdiel medzi reklamou a PR. Ako sa stať citovaným expertom v médiách. • Písanie "Media-friendly" výstupov: Tlačová správa vs. blogový článok. • Výstup: Napísanie komentára k aktuálnej právnej téme pre bežný denník. Týždeň 6: Media Training – Právnik pred kamerou • Ako zvládnuť prepadovku novinára. • Techniky premostenia (Bridging) – ako sa vrátiť od nepríjemnej otázky k svojej téme. • Výstup: Simulovaný televízny rozhovor na kameru. Týždeň 7: Krízová komunikácia • Keď klient (alebo firma) urobí chybu. Časovanie reakcie (Zlatá hodina). • Úprimnosť vs. mlčanlivosť. Ako nepriznať vinu, ale zachovať si tvár. • Výstup: Príprava prvotného vyhlásenia počas simulovanej krízy. Týždeň 8: Sociálne siete • Právne kauzy v ére Facebooku a TikToku. Ovplyvňovanie verejnej mienky počas súdneho procesu. • Etika a riziká marketingu na sociálnych sieťach. • Výstup: Návrh komunikačnej kampane pre kontroverzný právny prípad. BLOK III: MARKETING, PREDAJ A VYJEDNÁVANIE			

Týždeň 9: Marketing právnych služieb a akvizícia klientov

- Pochopenie nákupnej cesty klienta (Customer Journey).
- Cenotvorba ako komunikačný nástroj (Prečo je lacný právnik podozrivý?).
- Výstup: Návrh marketingového balíka pre novú advokátsku kanceláriu.

Týždeň 10: Umenie "Pitchingu" – Ako získať klienta

- Obchodné stretnutie: Od "small talku" k podpisu zmluvy.
- Zisťovanie potrieb klienta cez otázky.
- Výstup: Simulácia obchodného stretnutia s náročným klientom.

Týždeň 11: Vyjednávanie ako komunikačný tanec

- Psychologické triky pri vyjednávaní (Ukotvenie ceny, ticho ako zbraň).
- Zvládanie agresívneho oponenta a emočná inteligencia.
- Výstup: Párové vyjednávanie o podmienkach mimosúdneho vyrovnania.

Týždeň 12: Integrovaná kampaň

- Záverečné prezentácie projektov.
- Simulácia: Študent musí odprezentovať právne riešenie klientovi, obhájiť ho pred médiami a vyriešiť krízovú otázku z publika.

Odporúčaná literatúra:

Základná odporúčaná literatúra:

KOTLER, P. – KARTAJAYA, H. – SETIAWAN, I. Marketing 6.0: Budoucnost ve znamení zážitků. Praha: Grada, 2025.

TOMIČ, Z. – SMERIGA, P. Politická komunikácia. Banská Bystrica: Belianum, 2023.

Ďalšia odporúčaná literatúra:

KNIHOVÁ, L. AI Marketing Playbook: Jak ChatGPT a umělá inteligence mění svět marketingu. Praha: Grada, 2024.

KUCHTA, M. – ŠÁŠKY, M. – DRÁBIK, P. Digitální marketing: Marketingová komunikácia na internete. 2. vyd. Bratislava: Grada, 2024.

KUCHTA, M. – JANKOVIČ, M. Manažment sociálnych sietí. Bratislava: Grada, 2023.

ORESKÝ, M. Biznis marketing: Individualizovaný marketingový prístup k biznis zákazníkom. Bratislava: Grada, 2023.

JÍLKOVÁ, P. Service Design Management: Jak navrhovat a inovovat digitální služby. Praha: Grada, 2024.

DRÁBIK, P. a kol. Marketingová komunikácia a digitálne médiá. 2. rozšírené, modifikované vyd. Bratislava: Ekonóm, 2023.

KOUDELKOVÁ, P. a kol. Digitální marketing v nové éře regulace. Praha: Grada, 2026.

TOMIČ, Z. – SMERIGA, P. Politická komunikácia. Banská Bystrica: Belianum, 2023.

HASAN, M. Vyhraj každú debatu: Umenie argumentácie, presvedčania a verejného prejavu. Bratislava: Ultimo Press, 2024.

LOŠŤÁKOVÁ, O. Od dobrého ke skvelému lektorovi: Praktický průvodce pro úspěšná online i offline školení. Praha: Grada, 2025.

PLAMÍNEK, J. Komunikace a prezentace: Umění mluvit, slyšet a rozumět. Praha: Grada, 2023.

Jazyk, ktorého znalosť je potrebná na absolvovanie predmetu: slovenský

Poznámky:

Časová záťaž študenta: 100 hodín

Kombinované štúdium (C, K): 24 hodín

Štúdium literatúry a podkladov v Moodle: 76 hodín

Hodnotenie predmetov:

Celkový počet hodnotených študentov: 0

A	B	C	D	E	FX
0%	0%	0%	0%	0%	0%

Vyučujúci:

Vyučujúci: Mgr. Bc. Peter Hajnala, PhD., MBA

Dátum poslednej zmeny: 01.09.2026

Schválil: prof. PhDr. JUDr. Tomáš Gábriš, PhD., LL.M., MA