



Jak (ne)udělat dojem ve 3 minutách

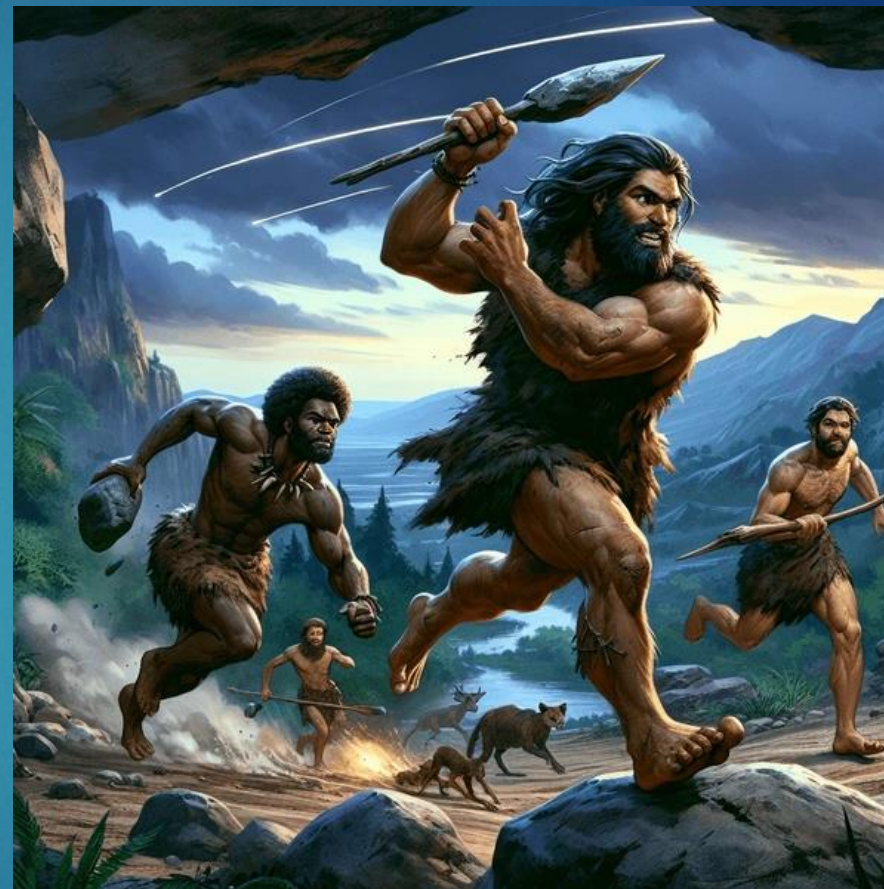
KATARÍNA MORVAJ

Vteřiny o kterých ani nevíme...



...ale bez nich bychom už tady nebyli.

0,1 vteřina - Tvář a výraz, kontakt očí



Made in JESKYNĚ



7 SECONDS

COFFEE
SHOP

COFFEE

Vzhled - oblečení



profesionální

adekvátní

pohodlné

A photograph of two men in a modern office setting. The man on the left is wearing a dark grey double-breasted suit with a white shirt and dark tie, standing with his hands in his pockets. The man on the right is wearing a navy blue polo shirt with a white horizontal stripe across the chest, grey patterned trousers, white socks, and white sneakers with black accents. They are standing in a conference room with a large wooden table and black chairs. Large windows in the background offer a view of a city skyline. A semi-transparent white banner with blue text is overlaid across the bottom of the image.

Já jsem tady pracovně, a ty?

A photograph of two men standing in a modern conference room. The man on the left is dressed in rugged, outdoor-style clothing: a red and black plaid shirt, a large tan backpack, and khaki cargo pants with a tool belt. He is wearing brown work boots. The man on the right is in formal business attire: a dark blue suit, a white shirt, and a blue tie. He is holding a black briefcase and wearing black dress shoes. The room features a long wooden conference table, several black office chairs, and large windows in the background. A whiteboard is visible behind the man in the suit.

Jsem připravený na všechno!



Nějak se to v pračce srazilo...?

Dress code - MUŽI



Business Formal/Business - MUŽI

- ▶ Oblek (jednobarevný)
- ▶ + vesta (BF)
- černý, tmavě modrý, šedý, hnědý
- ▶ Košile světlá
- + konzervativní kravata
- Jednobarevné nebo malý vzor



Business Casual - MUŽI

- ▶ Kalhoty a sako různých barev
- ▶ Kalhoty látkové, chino - NE džíny
- ▶ Svetr, vesta
- ▶ Bez kravaty, rozepnutý horní knoflík
- ▶ Barvy – světlejší



Dress code - ŽENY



- Kostýmy, šaty, sukně, kalhoty, saka
- Tlumené a pastelové barvy
- Košile a halenky – jednobarevné, malý vzor
- Výstřihy – decentní
- Sukně ke kolenům a delší
- Kalhoty látkové – hladké nebo puky, NE džíny
- Lodičky – podpatek nižší, max. 8cm
- Ne klínky ani platformy
- Punčochy jednobarevné – neutrální/tmavé

Business Creative



➤ Vhodný pro specifická odvětví

- Média
- Marketing
- Umění
- Móda
- Design
- Inovativní Technologie

➤ Spojení Business s odvážnějšími a osobitými prvky

- Mix materiálů
- Odvážnější a výraznější barvy
- Vrstvení
- Extravagantnější obutí
- Výraznější doplňky – méně je více

NIKDY!

- ▶ Moc krátké, moc málo.
- ▶ Šortky a tílka!
- ▶ Potím se
- ▶ (Ne)voním
- ▶ Bosé nohy a sandály!
- ▶ Nápis, branding, obrázky



Řeč těla



postoj a držení těla

gesta a pohyb





Hlasový projev



tón hlasu

jazyk

rychlost řeči

Odysseus o tom věděl své!





SPAHH
SPH

SPAAH!

SOEH!
TOO FAST!

SPOHH
SPFH!

TOO FAST!
SPPH

SPH

SPPCH

@

SPHH!

SASH

SASH

GAH!

NONSTOP TALKING

Energie

nadšení

sebejistota

přístupnost

optimizmus

zájem

zvědavost



Trochu uber, kámo!



Jak využiju své 3 minuty?



PROBLÉM - KOHO a CO trápí?

- ▶ Obchodníci často ztratí zájem zákazníka kvůli špatnému prvnímu dojmu

ŘEŠENÍ - jaké mám řešení, jak to funguje?

- ▶ Kurz pro obchodníky – PRVNÍ DOJEM VE 3 MINUTÁCH – obsah, délka, formát, cena

PŘÍNOS - co se pro zákazníka změní?

- ▶ Po absolvování našeho kurzu zákazník vyslechne vaši nabídku a vy získáváte šanci na uzavření obchodu či spolupráce

Pozn. Pouze příklad, žádný kurz tohoto typu a názvu nemáme a neprodáváme 😊

Několik extra tipů

- ▶ Když můžu, ukážu
- ▶ Pozor na přetrénování! 🤖
- ▶ Čísla a grafy používám minimálně 🤓
- ▶ Nevyžaduju příliš velkou interakci (cože ?)
- ▶ Neuvádím do rozpaků dotěrnými otázkami 🤖
- ▶ Nepřeháním vlastní emoce a nehraju na city 🤖
- ▶ Nevyprávím svůj osobní příběh, pokud nemá jasnou souvislost (!!!!!)

Otvírák alias „Hook“ – co je to?

„Věděli jste, že trvá jen **7 sekund**, než si o vás někdo vytvoří první dojem, a pouhých **0,1 sekundy**, než se rozhodne, zda vám důvěřuje?

V obchodě a prodeji může těchto pár okamžiků znamenat rozdíl mezi uzavřeným obchodem a ztracenou příležitostí.“

Děkuji za pozornost!

Q & A