Kurz „Podnikanie na Slovensku a slovenský jazyk pre biznis“

MODUL 1

Vstup do podnikateľského prostredia

Prvé stretnutie · networking + jazyk

· úroveň B1 – B2

Mgr. Veronika Komissar



Spolufinancované Európskou úniou. Vyjadrené názory a stanoviská sú však výlučne názormi autora (autorov) a nemusia nevyhnutne odrážať názory Európskej únie ani Európskej agentúry pre sociálny fond. Európska únia ani poskytovateľ grantu za nich nenesú zodpovednosť.

PRIVÍTANIE

Vitajte v kurze!

Som rada, že ste tu.

Dnešný cieľ je jednoduchý:

spoznať sa · porozumieť trhu · predstaviť svoj biznis

1 Spoznáme sa

Networking aktivity, krátke pitchy, mapa kontaktov.

2 Pochopíme systém

Rozdiel TP vs. SZČO, kľúčové inštitúcie.

3 Naučíme sa frázy

Formálne predstavenie, slovník podnikania.

PRAVIDLÁ

Naše pravidlá v skupine

1. **Rešpekt**
   Každý hovorí, každý počúva. Neprerušujeme sa.

2. **Dôvernosť**
   Čo si tu povieme o biznise, ostane medzi nami.

3. **Bez hodnotenia jazyka**
   Robíme chyby a tak sa učíme. Skúšame!

4. **Hovoríme po slovensky**
   Aj jednoducho. Pomôžem vám s výrazmi.

5. **Aktivita**
   Účasť na cvičeniach je súčasť učenia.

6. **Punktualita**
   Začíname načas, pauzy dodržiavame.

CIELE

Po stretnutí budete vedieť…

1. rozlíšiť rozdiel medzi TP a SZČO
2. pomenovať kľúčové inštitúcie pre podnikateľa
3. formálne sa predstaviť po slovensky (60 sekúnd)
4. použiť inštrumentál povolania (som lektorom)
5. nadviazať prvé profesionálne kontakty v skupine

AKTIVITA 1

Spoznajme sa: „BINGO podnikateľa"

Pravidlá hry

- Pohybujte sa po miestnosti.
- Pýtajte sa po slovensky: „Pracujete…?", „Podnikáte…?"
- Nájdite osobu, ktorá spĺňa popis.
- Napíšte jej meno do políčka.
- Každé meno najviac 2× na karte.
- Kto vyplní celý riadok / stĺpec, kričí BINGO!

Vaša karta (16 polí)

v zahraničí	logo	deti	kód
2+ jazyky	predáva	doma	web
rukami	učí	Insta	klienti EÚ
<2r SK	cestuje	rodina	podniká 1+r

01

ČASŤ 1

Teória: TP vs. SZČO

· *výklad + 3 prípadové štúdie*

TEÓRIA

Zamestnanec vs. Živnostník

ZAMESTNANEC (TP)

- Pracovná zmluva s firmou
- Mzda každý mesiac (istota)
- Odvody platí zamestnávateľ
- Dovolenka, PN, materská
- Riadi sa Zákonníkom práce
- Daňové priznanie typ A (alebo zamestnávateľ)

ŽIVNOSTNÍK (SZČO)

- Vlastné podnikanie (živnostenský list)
- Príjem z faktúr (premenlivý)
- Odvody platí sám SZČO
- Sám si organizuje voľno aj prácu
- Riadi sa Živnostenským zákonom
- Daňové priznanie typ B (sám alebo cez účtovníka)

TEÓRIA

Typy pracovnoprávnych vzťahov

HPP

Hlavný pracovný pomer

Dlhodobý vzťah, plný úväzok. Zmluva na dobu určitú alebo neurčitú.

DPČ

Dohoda o pracovnej činnosti

Pravidelná práca do 10 hodín týždenne. Limit 1 rok.

DoVP

Dohoda o vykonaní práce

Jednorazová úloha do 350 hodín ročne.

TP

Trvalý pracovný pomer

Súhrnný pojem pre HPP – plné práva zamestnanca.

TEÓRIA

Typy živností na Slovensku

Voľná

Príklady: fotograf, copywriter, predaj online, opatrovanie, doučovanie
Podmienka: bez špeciálnych podmienok

Viazaná

Príklady: masér, prevádzkovateľ ubytovania, autoškola
Podmienka: vyžaduje odbornú spôsobilosť

Remeselná

Príklady: kaderník, stolár, kuchár, kozmetik, mäsiar
Podmienka: vyžaduje výučný list / prax

PRÍKLADY

3 príbehy podnikateľov



Mária

Kaderníčka

Otvoriť vlastný salón alebo zostať zamestnaná?



Andrij

Grafik (freelance)

Aký typ živnosti pre zahraničných klientov?



Ivan

Stolár

Živnosť alebo radšej s.r.o.?

02

ČASŤ 2

Lexika podnikania

- *30 nových slov + hra*

SLOVNÍK

Kľúčové výrazy podnikania

zamestnávateľ
→ *ten, kto dáva prácu*

zamestnanec
→ *ten, kto pracuje*

pracovná zmluva
→ *dokument o zamestnaní*

mzda
→ *peniaze za prácu*

odvody
→ *platby do poisťovní*

živnostník
→ *samostatne zárobkovo činná osoba*

zákazka
→ *objednávka od klienta*

faktúra
→ *doklad o platbe*

IČO / DIČ
→ *identifikačné čísla firmy*

daňové priznanie
→ *ročný výkaz daní*

GRAMATIKA

Som lektorom / lektorkou (inštrumentál)

som / pracujem + povolanie v 7. páde (kým? čím?)

Rod	Bežne hovoríme…	Formálne / inštrumentál
mužský rod	Som programátor	**Som programátorOM**
ženský rod	Som lektorka	**Som lektorKOU**
pôsobím	Pracujem ako grafik	**Pracujem grafikOM**

GRAMATIKA

Opisné vety: „som človek, ktorý…"

Som človek, **ktorý** vie pracovať s ľuďmi.

Ponúkam službu, **ktorú** potrebujú malé firmy.

Mám klientov, **ktorí** ma odporúčajú ďalej.

Riešim problémy, **ktoré** majú začínajúci podnikatelia.

Tip: ktorý / ktorá / ktoré / ktorí — zhoduje sa s podstatným menom v rode a čísle.



PAUZA · 15 minút

Káva, čaj a neformálne rozhovory.
Skúste sa porozprávať s niekým, koho ešte poriadne nepoznáte.

03

ČASŤ 3 · WORKSHOP

Elevator pitch · 60 sekúnd

3 kolá rotácie · každý predstaví svoj biznis

PITCH 60 S

Štruktúra pitchu – 5 krokov

1	5 – 7 s	**Pozdrav a meno**	*„Dobrý deň, volám sa…"*
2	10 s	**Povolanie / odbor**	*„Som lektorkou slovenčiny…"*
3	15 s	**Špecializácia**	*„Mojou špecializáciou je…"*
4	15 s	**Pre koho a aký prínos**	*„Pomáham ľuďom, ktorí…"*
5	10 s	**Výzva na akciu**	*„Práve teraz hľadám…"*

SPÄTNÁ VÄZBA

Ako budeme hodnotiť pitch

1

Zrozumiteľnosť

Rozumel/a som mu jasne?

2

Konkrétnosť

Vedel/a som, čo presne ponúka?

3

Presvedčivosť

Chcel/a by som ho/ju kontaktovať?

4

Reč tela

Očný kontakt, postoj, gestá.

5

Čas

Stihol/a 60 sekúnd?

Po pitchu napíšete kolegovi 1 silnú stránku + 1 otázku.

INŠTITÚCIE

Kam ísť ako podnikateľ?

A **Okresný úrad**
ohlásenie živnosti

B **Finančná správa SR**
dane, daňové priznanie

C **Sociálna poisťovňa**
sociálne odvody

D **Zdravotná poisťovňa**
zdravotné odvody

E **NPC**
mentoring zdarma

F **SBA**
mikropôžičky, granty

G **Obchodný register**
zápis s.r.o., a.s.

H **SOPK / komory**
obchodné kontakty

DOMÁCA ÚLOHA

Do nášho ďalšieho stretnutia...

1. Napíšte profil podnikateľa (10 – 15 viet) s 3 vetami so „ktorý/á/é".
2. Naučte sa naspamäť 60-sekundový pitch.
3. Pozrite si www.slovensko.sk a www.npc.sk – nájdite 1 užitočnú službu.
4. Naučte sa 20 nových slov zo slovníka

Ďakujem za prvé stretnutie. Tešíme sa na ďalšie!

MODUL 2

Legislatívne minimum

Živnostenský zákon

Druhy živností · ohlásenie cez JKM · uznanie kvalifikácie pre cudzincov

LEKTORKA

Veronika Komissar

Social Innovation Initiative

Co-funded by the European Union

SMART UA

CENTRUM POMOCI PRE RODINU

Spolufinancované Európskou úniou. Vyjadrené názory a stanoviská sú však výlučne názormi autora (autorov) a nemusia nevyhnutne odrážať názory Európskej únie ani Európskej agentúry pre sociálny fond. Európska únia ani poskytovateľ grantu za nich nenesú zodpovednosť.

ABY NÁM TO DOBRE FUNGOVALO

Pravidlá online stretnutia



Mikrofón na nemo

Zapni ho, keď chceš hovoriť. Inak ruší ozvena.



Otázky do chatu

Píš kedykoľvek — odpoviem priebežne alebo na konci.



Prihlás sa „rukou“

Chceš prehovoriť? Použi tlačidlo Raise hand alebo emoji.



Breakout rooms po 5

V skupinkách po 5 osôb si vyskúšame úlohy a navzájom poradíme.



Kamera podľa možností

Poteší ma zapnutá kamera, ale nie je povinná.



Nestíhaš? Povedz to

Pokojne popros o zopakovanie alebo spomalenie — sme tu na učenie.

O ČOM TO BUDE

Cieľ modulu

Rozlíšiť typ živnosti

voľná · remeselná · viazaná a priradiť k nej svoju činnosť

Vedieť, aké doklady treba

na ohlásenie živnosti a pripraviť si vlastný zoznam

Rozumieť uznaniu kvalifikácie

kedy a ako sa uznáva zahraničné vzdelanie pre remeslo/viazanú živnosť

Komunikovať s úradom

zdvorilo, bez stresu, aj keď chýba doklad

AKO PREBEHNE STRETNUTIE

Program — 180 minút

30 %

TEÓRIA · 50 min

- Druhy živností a ohlásenie
- Uznanie kvalifikácie (cudzinci)

40 %

JAZYK · 70 min

- Rozbor tlačiva „Ohlásenie“
- Pasív a modálne slovesá
- Prestávka 15 min

30 %

WORKSHOP · 60 min

- Vyplnenie cvičného tlačiva
- Rolová hra „okienko JKM“
- Individuálna konzultácia

01

Druhy živností

Voľná · remeselná · viazaná — a kam patrí moja činnosť

ZÁKLADNÉ DELENIE

Tri druhy živností

minv.sk/?zivnostenske-podnikanie



VOĽNÁ

Bez odbornej spôsobilosti

- Stačia všeobecné podmienky
- Vek 18+, bezúhonnosť
- Napr. maloobchod, upratovanie, sprostredkovanie



REMESELNÁ

Výučný list v odbore

- Odborná spôsobilosť vyučením
- Príloha č. 1 zákona
- Napr. kaderník, stolár, kuchár, kozmetik



VIAZANÁ

Osobitný doklad

- Spôsobilosť podľa predpisu
- Príloha č. 2 zákona (často + prax)
- Napr. masér, autoškola

ROZHODNI SA

Kam patrí moja činnosť?

1 · Nájdi činnosť

Je v zozname remeselných (príloha 1) alebo viazaných (príloha 2)?

2 · Ak nie je

Je to voľná živnosť — stačí ju zrozumiteľne pomenovať.

3 · Over si to

Pri pochybnostiach: zoznam MV SR alebo poradenstvo na JKM.

Zoznam voľných živností je len odporúčací. Zoznamy remeselných a viazaných sú záväzné (príloha živnostenského zákona).

OVER SI TO OFICIÁLNE

Kde si druh živnosti overiť

Ministerstvo vnútra SR — živnostenské podnikanie

minv.sk/?zivnostenske-podnikanie

Zoznam odporúčaných voľných živností (PDF)

minv.sk — zoznam voľných živností

Životné situácie podnikateľa (MH SR)

mhsr.sk — založenie živnosti

Živnostenský register SR

www.zrsr.sk

02

Ohlásenie živnosti

Jednotné kontaktné miesto (JKM) — všetko na jednom mieste

JEDEN ÚRAD, JEDNO PODANIE

Čo je JKM?

Jednotné kontaktné miesto sídli na okresnom úrade — odbore živnostenského podnikania. Vybavíte tu viacero registrácií naraz, jedným podaním.



Ohlásenie živnosti

pridelí IČO



Daňový úrad

registrácia na daň, pridelí DIČ



Zdravotná poisťovňa

oznámenie do 8 dní



Sociálna poisťovňa

podľa výšky príjmu

Analógia: JKM je ako jedno okienko „drive-thru“ — údaje dáte raz, úrady si ich posunú medzi sebou.

Čo si priniesť

Doklad totožnosti

občiansky preukaz alebo pas

Oprávnenie užívať priestory

ak uvádzate prevádzkareň

Doklad o odbornej spôsobilosti

pri remeselnej / viazanej živnosti

Doklady pre cudzincov

pobyt + výpis z registra trestov (preklad)

Najčastejšia chyba: chýbajúci úradne overený preklad cudzojazyčného dokladu. Pripravte si ho vopred.

KOĽKO TO STOJÍ A TRVÁ

Lehoty a poplatky

0 €

voľná živnosť — online cez slovensko.sk

7 €

voľná živnosť — osobne na úrade

22 €

remeselná / viazaná — osobne na úrade

3 dni

lehota na vydanie osvedčenia

Sumy a lehoty sa môžu meniť. Pred ohlásením vždy over aktuálne hodnoty na príslušnom okresnom úrade. Uvedené hodnoty sú orientačné.

Aktuálne poplatky: slovensko.sk — registrácia živnosti / poplatky

OSOBNE ALEBO ONLINE

Dva spôsoby ohlásenia

Osobne na JKM

- Okresný úrad podľa bydliska
- Tlačivo vyplníte na mieste alebo vopred
- Poplatok kolkom
- Vhodné, ak chcete poradenstvo úradníka

Online cez slovensko.sk

- Potrebný eID + aktivovaný KEP
- Formulár vyplníte elektronicky
- Voľná živnosť zadarmo, ostatné zvýhodnené (50 %)
- Rýchlejšie, bez návštevy úradu

03

Uznanie kvalifikácie

Nostrifikácia pre remeselnú a viazanú živnosť — kľúčové pre cudzincov

Kedy potrebujem uznanie?

VOĽNÁ	Len všeobecné podmienky (vek 18+, bezúhonnosť)	Spravidla NIE
REMESELNÁ	Odborná spôsobilosť — výučný list (príloha 1)	ÁNO
VIAZANÁ	Osobitná spôsobilosť podľa predpisu (príloha 2)	ÁNO

POZOR NA ROZDIEL

Dva druhy uznávania



Akademické uznanie

(nostrifikácia)

- Uznanie dokladu o vzdelaní a stupňa vzdelania
- Účel: pokračovanie v štúdiu alebo všeobecné účely
- Rozhoduje Stredisko MŠVVaM alebo vysoká škola



Profesijné uznanie

(uznanie kvalifikácie)

- Uznanie na výkon konkrétneho povolania / živnosti
- TOTO potrebuje cudzinec pre remeslo / viazanú živnosť
- Rozhoduje Stredisko MŠVVaM

PRÍSLUŠNÝ ORGÁN

Kto o uznaní rozhoduje

Stredné odborné vzdelanie (výučný list)

Regionálny úrad školskej správy (RÚŠS) podľa pobytu

Profesijné uznanie kvalifikácie na výkon živnosti

Stredisko na uznávanie dokladov o vzdelaní (MŠVVaM SR)

Regulované povolanie (zdravotníctvo, pedagogika…)

MŠVVaM SR alebo vecne príslušné ministerstvo

POSTUP

Uznanie krok za krokom

1. **Zisti druh živnosti**

   remeselná/viazaná → aká kvalifikácia (príloha 1 a 2)

2. **Over regulované povolanie**

   databáza regulovaných povolaní MŠVVaM

3. **Podaj žiadosť**

   elektronicky cez slovensko.sk alebo listinne (MŠVVaM/RÚŠS)

4. **Doložž prílohy**

   diplom, výpis predmetov, doklad totožnosti, doklad o praxi

5. **Úradne overené preklady**

   súdny prekladateľ

6. **Uhraď poplatok a čakaj**

   rozhodnutie orientačne do 60 dní (zákon č. 422/2015)

7. **Ohlás živnosť na JKM**

   s právoplatným rozhodnutím o uznaní

OVER SI TO OFICIÁLNE

Uznávanie — oficiálne odkazy

Uznávanie dokladov o vzdelaní zo zahraničia (MŠVVaM SR)

minedu.sk — uznávanie dokladov

Stredisko na uznávanie dokladov o vzdelaní

uznavanie.minedu.sk

Uznanie na výkon regulovaného povolania

minedu.sk — regulované povolanie

Profesijné uznávanie pre cudzincov (MPSVR SR)

employment.gov.sk

Právny základ: zákon č. 422/2015 Z. z. o uznávaní dokladov o vzdelaní a odborných kvalifikácií.

04

Jazyk úradu

Lexika, pasív a modálne slovesá — slovenčina pre úradné situácie

SLOVNÁ ZÁSOBA

Kľúčová lexika

Úradné tlačivá	žiadosť · vyhlásenie · prehlásenie · splnomocnenie · potvrdenie
Doklady	občiansky preukaz · potvrdenie o trvalom pobyte · výpis z registra trestov
Identifikátory	IČO (číslo organizácie) · DIČ (daňové číslo) · IČ DPH
Priestory	sídlo · prevádzkareň · miesto podnikania · adresa korešpondencie

Formálny pasív

Tvorenie: **sa** + sloveso v 3. osobe · *Úrad prijíma žiadosť* → ***Žiadosť sa prijíma***.

Kedy ho používame

Keď nie je dôležité, **kto** koná.

Pôvodca deja sa vynecháva.

Typické pre úradný a právny text.

Zvratné **sa** stojí hneď za slovesom alebo na 2. mieste vety.

Aktív → pasív

podáva žiadosť → **žiadosť sa podáva**

predkladá doklady → **doklady sa predkladajú**

uhrádza poplatok → **poplatok sa uhrádza**

vydáva osvedčenie → **osvedčenie sa vydáva**

overuje preklad → **preklad sa overuje**

Modálne slovesá a povinnosť

POVINNOSŤ

musí mať

musí

Podnikateľ musí mať doklad totožnosti.

má

Žiadateľ má doložiť výpis z registra.

je povinný

Cudzinec je povinný predložiť pobyt.

treba / je potrebné

Treba uhradiť správny poplatok.

ZÁKAZ

nesmie / nemôže

nesmie

Bez oprávnenia nesmie podnikať.

nemôže

Nemôže začať pred ohlásením.

nie je možné

Bez prekladu nie je možné podať žiadosť.

MOŽNOSŤ

môže / smie

môže

Žiadosť môže podať aj online.

smie

Po vydaní osvedčenia smie podnikať.

je možné

Doklad je možné doložiť dodatočne.

Vyjadrenie lehoty: do 30 dní · v lehote 8 dní · najneskôr do… · po uplynutí lehoty

PRIEBEH AKTIVITY

Štyri fázy sledovania

1 · Pred pozretím

3 min

Pokec.sk · Zoznam.sk · Aktuality.sk.

2 · Prvé pozretie

5 min

Bez zastavovania. Otázky: Prečo začal podnikať? Do akej oblasti prešiel po predaji IT firiem?

3 · Druhé pozretie

6 min

„Lov slov“ — napíš MÁM do chatu: investor · zisk · predplatné · nehnuteľnosti / developer · charita, Ukrajina,

4 · Po pozretí

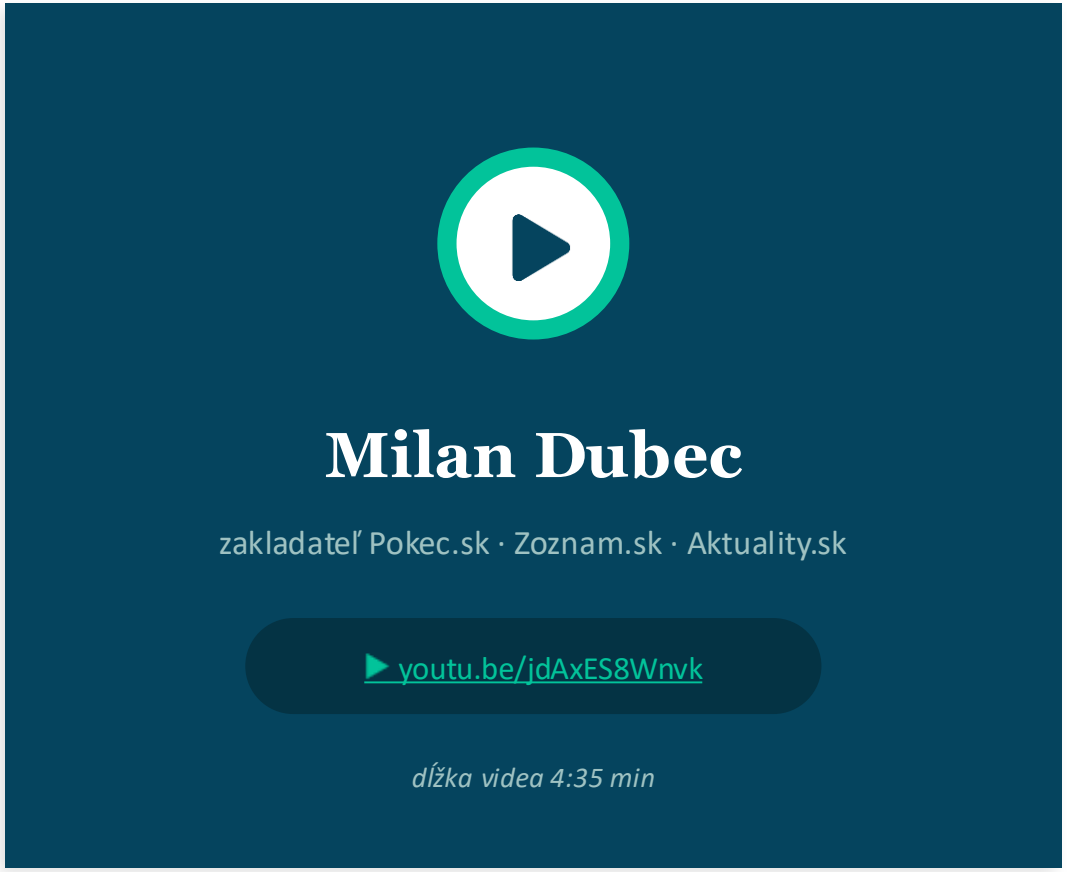
8+ min

Breakout: Má podnikanie riešiť problém, či len zarábať? Online vs. stavanie budov? Majú bohatí povinnosť charity?

Gramatický bonus: zhrň jeho cestu v 3 vetách so slovesami zarobiť · investovať · predať · vybudovať · zamestnať.

VIDEO AKTIVITA

Príbeh úspešného podnikateľa



Úroveň

B1+ / B2 — konverzačný klub

Téma

podnikanie, IT, reality, motivácia

Trvanie aktivity

20 – 25 minút

Metóda

cielené sledovanie (3 pozretia)

05

Workshop

Vyplníme tlačivo, zahráme si „okienko JKM“ a poradíme individuálne

Užitočné frázy



Zdvorilá žiadosť

- *Dobrý deň, chcel/-a by som ohlásiť živnosť.*
- *Mohli by ste mi poradiť, aké doklady potrebujem?*
- *Ďakujem pekne za pomoc.*



Chýba mi doklad

- *Tento doklad som si dnes nepriniesol/-la.*
- *Môžem ho doložiť dodatočne? Dokedy najneskôr?*
- *Čo mám urobiť, ak mi chýba výpis?*



Nejasná otázka

- *Prepáčte, nerozumiem. Môžete to zopakovať?*
- *Mohli by ste hovoriť pomalšie?*
- *Rozumiem správne, že mám priniesť aj preklad?*

ČO BUDEME ROBIŤ

Workshop



Cvičné tlačivo

Každý vyplní ohlásenie pre svoju činnosť. Kontrola vo dvojiciach (breakout rooms).

30 min



Rolová hra „okienko JKM“

Úradník vs. záujemca. Tri scenáre, striedanie rolí, ukážka v pléne.

15 min



Individuálna konzultácia

„Do ktorej kategórie spadá moja činnosť?“ Otázky a zhrnutie.

15 min

VÝSTUP

Čo si odnesiete



Vyplnené cvičné ohlásenie živnosti

pre vašu vlastnú plánovanú činnosť



Osobný zoznam dokladov

čo už máte a čo si treba ešte zabezpečiť



Odkazy na oficiálne stránky

minv.sk · slovensko.sk · minedu.sk

Cieľ: prísť na úrad bez stresu a vedieť pokračovať v rozhovore. Veľa šťastia v podnikaní!

MODUL 3

Produktová stratégia a zákazník

Lean Canvas

Môj nápad · môj zákazník · moja výhoda

LEKTORKA

Mgr. Veronika Komissar

Social Innovation Initiative
Co-funded by the European Union
SMART UA
CENTRUM POMOCI PRE RODINU

Spolufinancované Európskou úniou. Vyjadrené názory a stanoviská sú však výlučne názormi autora (autorov) a nemusia nevyhnutne odrážať názory Európskej únie ani Európskej agentúry pre sociálny fond. Európska únia ani poskytovateľ grantu za nich nenesú zodpovednosť.

ABY NÁM TO DNES KLAPALO

Ako dnes pracujeme



Pracujeme v tímoch

Väčšinu času strávime v skupinkách po 4–5 — spolu tvoríme.



Pýtajte sa hneď

Nečakajte na koniec. Otázka = dobrá vec.



Budeme sa hýbať

Striedame stôl, tabuľu, presúvame sa medzi skupinami.



Žiadne zlé nápady

Vo fáze tvorby zbierame všetko, hodnotíme až potom.



Strážime čas

Krátke bloky, jasné signály.



Hovoríme po slovensky

Pokojne s chybami. Dôležité je skúšať.

O ČOM TO DNES BUDE

Cieľ modulu



Analyzovať nápad cez Lean Canvas

9 okienok, ktoré opíšu celý váš biznis na jednej strane



Definovať cieľovú skupinu

komu presne na Slovensku predávate



Obhájiť benefity produktu

nie čo to ROBÍ, ale čo to PRINÁŠA zákazníkovi



Argumentovať po slovensky

presvedčiť aj skeptického zákazníka

AKO PREBEHNE STRETNUTIE

Program — 180 minút

30 %

TEÓRIA · 50 min

- Metóda Lean Canvas
- Reálny príklad: Slido, Kifli
- Cieľové skupiny na Slovensku

40 %

JAZYK · 70 min

- Výhoda vs. benefit — hra
- Stupňovanie a porovnávanie
- Prestávka 15 min

30 %

WORKSHOP · 60 min

- Tímový Lean Canvas (A3)
- Pitch + skeptický zákazník
- Spätná väzba skupiny

01

Metóda Lean Canvas

Celý biznis na jednej strane — 9 okienok

JEDNA STRANA, CELÝ BIZNIS

Čo je Lean Canvas?

Lean Canvas je jednoduchá schéma na jednej strane. Namiesto dlhého biznis plánu vyplníte 9 okienok a hneď vidíte, či nápad dáva zmysel.



Rýchle

vyplníte za hodinu, nie za mesiac



Flexibilné

ľahko prepíšete, keď sa nápad zmení



Prehľadné

celý biznis vidíte naraz



Zamerané na zákazníka

začínate problémom, nie produktom

Pravidlo: začnite PROBLÉMOM zákazníka, nie svojím produktom. Najprv komu a prečo — až potom čo.

DEVÄŤ OKIENOK

Z čoho sa Lean Canvas skladá

1 Problém	4 Riešenie	3 Unikátna hodnota	9 Výhoda	2 Segment
8 Kľúčové metriky			5 Kanály	
7 Štruktúra nákladov			6 Tok príjmov	

ČO DO OKIENOK NAPÍSAŤ

Deväť otázok = deväť okienok

1 Problém

Aké 1–3 problémy zákazníka riešite?

2 Segment

Komu presne predávate?

3 Unikátna hodnota

Jedna veta — prečo práve vy?

4 Riešenie

Ako problém riešite?

5 Kanály

Kde vás zákazník nájde?

6 Tok príjmov

Ako a za čo platíte?

7 Náklady

Aké sú hlavné výdavky?

8 Metriky

Čo budete merať?

9 Výhoda

Čo nemôže konkurencia skopírovať?

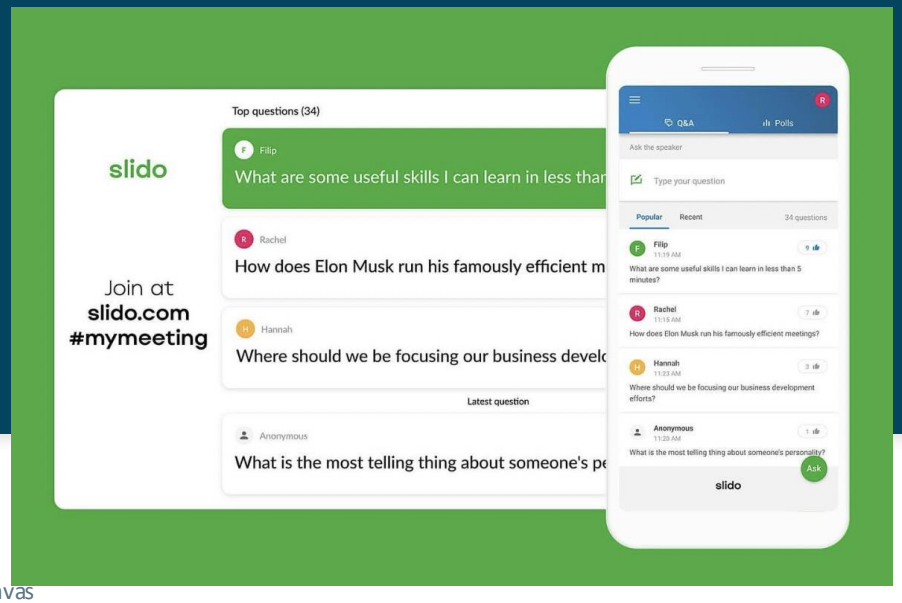
Príklad: Slido

Od papierika k Cisco

Peter Komorník učil na univerzite a hľadal, ako zapojiť publikum.

Najprv rozdával papieriky na otázky. Potom z toho v roku 2012 vznikla appka Slido.

Dnes ho používali Netflix, Adobe či Airbnb. V roku 2020 ho kúpilo Cisco.



Problém

Publikum sa bojí pýtať otázky nahlas

Segment

Organizátori konferencií, firmy, školy

Riešenie

Appka na anonymné otázky a hlasovanie

Unikátna hodnota

Zapojí každého diváka v reálnom čase

Tok príjmov

Predplatné za podujatie / firmu

SKÚSME TO SPOLU

Príklad: Munch

Aplikácia proti plytvaniu jedlom — reštaurácie a obchody predávajú jedlo, ktoré by inak vyhodili, so zľavou. Na Slovensku ju používa cez 120 000 ľudí. Skúsme vyplniť okienka:



Problém?

Reštaurácie vyhadzujú jedlo, ľudia chcú lacnejšie



Segment?

Šetrní ľudia v mestách + gastroprevádzky



Riešenie?

Appka spojí prebytočné jedlo so zákazníkom



Výhoda?

Lacné jedlo + pomoc planéte = dobrý pocit

Otázka pre vás: kto je PRIAMA a kto NEPRIAMA konkurencia **Munch**?

02

Cieľová skupina

Komu presne predávam na slovenskom trhu

ŠTYRI OTÁZKY O ZÁKAZNÍKOVI

Ako opísať cieľovú skupinu

Demografia	Vek, pohlavie, vzdelanie, príjem, rodina
Geografia	Bratislava? Východné Slovensko? Mesto či vidiek?
Kúpyschopnosť	Koľko sú ochotní zaplatiť? Príjmové pásmo regiónu
Zvyky a potreby	Ako nakupujú, čo riešia, čo ich trápi

DVA UŽITOČNÉ NÁSTROJE

Persona a SWOT voči konkurencii

Persona — typický zákazník

Dajte zákazníkovi meno a tvár:

„Jana, 34, učiteľka z Trnavy. Má dve deti, málo času. Nakupuje cez mobil večer.“

Keď máte konkrétnu personu, ľahšie vymyslíte benefit aj kanál.

SWOT voči konkurencii

S
Silné stránky

W
Slabé stránky

O
Príležitosti

T
Hrozby

03

Jazyk hodnoty

Výhoda vs. benefit · stupňovanie · argumentácia

NAJDÔLEŽITEJŠIE PRAVIDLO MODULU

Funkcia vs. benefit

Zákazníka nezaujíma, ČO produkt robí. Zaujíma ho, čo z toho ON má. Premeňte funkciu na úžitok.

FUNKCIA (čo to robí)		BENEFIT (čo to prináša)
Máme appku na objednávky	→	**Objednáte za 1 minútu z gauča**
Doručujeme do 24 hodín	→	**Tovar máte už zajtra doma**
Sme otvorení nonstop	→	**Nakúpite, kedy sa vám to hodí**

HRA

Prerob funkciu na benefit

Ukážem funkciu — vy v tíme rýchlo poviete benefit pre zákazníka. Kto prvý a najlepšie?

- → Naše kurzy sú online.
- → Používame bio suroviny.
- → Máme 10 rokov skúseností.
- → Sídlime v centre mesta.

Tip: použite frázy „vďaka nám…“, „ušetríte…“, „získate…“

Stupňovanie prídavných mien

Na obhajobu voči konkurencii potrebujete stupňovanie: lepší, najlepší.

1. stupeň	2. stupeň (-ší)	3. stupeň (naj-)
rýchly	rýchlejší	**najrýchlejší**
kvalitný	kvalitnejší	**najkvalitnejší**
dobrý	lepší	**najlepší**
lacný	lacnejší	**najlacnejší**

Porovnávanie a dôsledok

Porovnávanie: ako / než

Sme lacnejší **ako** konkurencia.
Naše riešenie je efektívnejšie **než** bežné metódy.
Sme rýchlejší **ako** ostatní na trhu.

Dôsledok: a tak, preto, takže

Šetríme váš čas, **a tak** sa venujete dôležitým veciam.
Je to rýchle, **preto** ušetríte celé hodiny.
Doručíme zadarmo, **takže** neplatíte navyše.

Vzorec: tvrdenie → dôkaz → príklad



1 · Tvrdenie

Naša služba vám ušetrí čas.



2 · Dôkaz

Objednávka trvá 1 minútu namiesto 15.



3 · Príklad

Pani Jana si obed objedná cez prestávku.

04

Workshop

Tvoríme vlastný Lean Canvas a obhajujeme ho

ČO BUDEME ROBIŤ

Workshop — 60 minút



Tímový Lean Canvas

V skupinkách po 4–5 vyplníte všetkých 9 okienok na hárok A3.

45 min



Pitch konkurencii

Dvojice tímov si navzájom obhajujú produkt — jeden je skeptický zákazník.

15 min



Spätná väzba skupiny

Čo sa páčilo + jedna rada. Pozitívne a konkrétne.

v rámci

Skeptický zákazník

Pri pitchi dostanete námietku. Reagujte pokojne, 3× — bez straty trpezlivosti. Použite vzorec tvrdenie–dôkaz–príklad.



„To je príliš drahé.“

Ukážte, čo zákazník za cenu ZÍSKA (úspora času, kvalita).



„To isté má aj konkurencia.“

Povedzte svoju unikátnu hodnotu — v čom ste INÍ.



„Načo to potrebujem?“

Pripomeňte PROBLÉM, ktorý riešite, a benefit preňho.

VÝSTUP

Čo si odnesiete



Hotový Lean Canvas

váš biznis nápad na jednej strane



2-minútová obhajoba

pitch, ktorý ste si vyskúšali naživo



Jazyk hodnoty

viete povedať benefit, nie len funkciu

Váš nápad má teraz tvár, zákazníka a jasnú výhodu. Choďte a presvedčte trh!

MODUL 4 · KROS FAKTURÁCIA

Praktická fakturácia

Faktúry bez DPH · pre neplatiteľov DPH (obrat do 50 000 €)

Рахунки без ПДВ для малих підприємців · курс словацької ділової мови

LEKTORKA

Mgr. Veronika Komissar

Social Innovation Initiative

Co-funded by the European Union

SMART UA

CENTRUM POMOCI PRE RODINU

Spolufinancované Európskou úniou. Vyjadrené názory a stanoviská sú však výlučne názormi autora (autorov) a nemusia nevyhnutne odrážať názory Európskej únie ani Európskej agentúry pre sociálny fond. Európska únia ani poskytovateľ grantu za nich nenesú zodpovednosť.

CIELE MODULU · ЦІЛІ

Čo budete vedieť

1. **Zaregistrovať sa v systéme KROS**

   Зареєструватися в KROS Фактурації

2. **Vystaviť faktúru, cenovú ponuku, dodací list**

   Виставити рахунок, пропозицію, накладну

3. **Poznať náležitosti faktúry bez DPH**

   Знати обов'язкові реквізити рахунку

4. **Obhájiť cenu pred klientom**

   Аргументовано обстояти ціну

DEFINÍCIA

Čo je faktúra?

Faktúra neplatiteľa DPH je účtovný doklad, ktorý potvrdzuje dodanie a slúži ako podklad na úhradu — vystavuje sa bez DPH.

bez DPH

fakturujete konečnú cenu

max 60 dní

splatnosť (Obch. zákonník)

bez podpisu

podpis nie je povinný

§ 10 ZÁK. O ÚČTOVNÍCTVE · § 3A OBCH. ZÁKONNÍKA

Náležitosti faktúry bez DPH

1. Označenie „faktúra“ + číslo
2. Dátum vyhotovenia
3. Dátum dodania
4. Dodávateľ: IČO, DIČ, register
5. Odberateľ: IČO, adresa
6. Rozsah a druh plnenia
7. Jednotková cena, množstvo
8. Suma na úhradu (bez DPH)
9. Poznámka „Nie som platiteľom DPH“

PRÍKLADY CHÝB · ТИПОВІ ПОМИЛКИ

Pozor na chyby!

FAKTÚRA 2026/??

✗ Dátum dodania: —

✗ DPH 23 %: 142,60 €

✗ Popis: služby podľa dohody

✗ VS: —

✗ IČO / register: —

Uvedená DPH

neplatiteľ ju nesmie účtovať!

Chýbajúci dátum dodania

povinný údaj

Vágny popis plnenia

treba rozsah a druh

Chýbajúci VS

platba sa nespáruje

Chýba IČO / register

§ 3a Obch. zákonníka

ROZDIEL MEDZI DOKLADMI

Typy dokladov

Doklad	Kedy sa vystavuje	Účel
Cenová ponuka	pred objednávkou, informuje o cene	nezáväzná ponuka
Zálohová faktúra	pred dodaním, na preddavok	vyžiadanie preddavku
Faktúra	po dodaní tovaru/služby	podklad na úhradu
Dobropis	pri znížení ceny / oprave	oprava faktúry
Dodací list	pri odovzdaní tovaru	potvrdenie prevzatia

Neplatiteľ DPH na žiadnom z týchto dokladov neuvádza DPH.

Vzorová faktúra

FAKTÚRA **č. 2026/0001**
Nie som platiteľom DPH.

Dodávateľ: Ján Novák – grafik
IČO: 12 345 678 DIČ: 1012345678
Odberateľ: Pekáreň Slnečnica s.r.o.
IBAN: SK12 1100 0000 0012 3456 7890

Dátum vyhotovenia / dodania: 02. 06. 2026
Splatnosť: 16. 06. 2026 VS: 20260001

Návrh loga	1	500,00 €
Tlačové podklady	1	120,00 €

SPOLU NA ÚHRADU: **620,00 €**

Bez DPH

žiadne riadky DPH

„Nie som platiteľom DPH“

odporúčaná poznámka

Variabilný symbol

na párovanie platby

LEXIKA · СЛОВНИК

Kľúčové pojmy

splatnosť	→ термін оплати
úhrada	→ оплата
dodávateľ	→ постачальник
odberateľ	→ замовник
variabilný symbol	→ змінний символ
neplatiteľ DPH	→ неплатник ПДВ
cenová ponuka	→ комерц. пропозиція
dodací list	→ видаткова накладна

Sumy a dátumy slovom

125 €	*stodvadsaťpäť eur*
620,00 €	*šesťstodvadsať eur*
25. 4. 2026	*dvadsiateho piateho apríla dvetisícdvadsaťšesť*

GRAMATIKA

Percentá · oznámenia · genitív

Percentá	bez DPH · zľava 10 % · obrat do 50 000 €
Formálne oznámenia	„Touto cestou Vám oznamujeme…“ · „V prílohe Vám zasielame…“
Sloveso + genitív	týka sa Vašej objednávky · vyžaduje si písomného súhlasu

Technika „áno, a zároveň“

1 **Uznaj obavu**

„Rozumiem, že…“ · „Vážim si, že…“

2 **Preformuluj na hodnotu**

„…a zároveň v cene je zahrnuté…“

Vyhýbajte sa slovu **„ALE“** — stiera predchádzajúce uznanie a znie defenzívne.

ROLOVÁ HRA

3 námietky klienta

„Prečo je to také drahé?“	Rozumiem, že porovnávate ceny — a zároveň v cene je zahrnutý kompletný návrh aj úpravy.
„Môžete mi dať zľavu?“	Vážim si spoluprácu — a zároveň cena zodpovedá rozsahu prác; viem ponúknuť rýchlejší termín.
„Prečo nie je na faktúre DPH?“	Pretože nie som platiteľom DPH — fakturujem konečnú cenu bez dane navyše, takže zaplatíte menej.

РОЗМОВНА ПРАКТИКА

Konverzačné úlohy

1 Nájdi chybu

Знайди помилку

2 Interview

Інтерв'ю з підприємцем

3 Obhajoba ceny

Захист ціни

4 Aký je to doklad?

Який це документ?

5 Telefonát s klientom

Телефонна розмова

6 Aukcia súm a dátumov

Аукціон сум і дат

WORKSHOP · 60 MIN

Praktická práca v KROS

1. Registrácia firmy + číselný rad
2. Založenie odberateľa
3. Vystavenie faktúry (2 položky, bez DPH)
4. Cenová ponuka
5. Dodací list

VÝSTUP DO PORTFÓLIA

Vaše tri doklady

1

Faktúra

bez DPH, „nie som platiteľom DPH“, VS

2

Cenová ponuka

nezáväzná, s platnosťou a cenami

3

Dodací list

položky, dátum, podpis prevzatia

Ďakujem za pozornosť

Дякую за увагу · Tešíme sa na vaše faktúry v KROS

faktúra bez DPH · cenová ponuka · dodací list · limit 50 000 € · „áno, a zároveň“

MODUL 5

Podnikanie na Slovensku a slovenský jazyk pre biznis

Cenotvorba a porovnanie s konkurenciou

LEKTORKA

Mgr. Veronika Komissar

Social Innovation Initiative

Co-funded by the European Union

SMART UA

CENTRUM POMOCI PRE RODINU

Spolufinancované Európskou úniou. Vyjadrené názory a stanoviská sú však výlučne názormi autora (autorov) a nemusia nevyhnutne odrážať názory Európskej únie ani Európskej agentúry pre sociálny fond. Európska únia ani poskytovateľ grantu za nich nenesú zodpovednosť.

PREHĽAD STRETNUTIA

Štruktúra · 180 minút

Úvod
10 min

- Rozohrievačka „Cenová dražba“

Teória
45 min

- A1 · Z čoho sa skladá cena
- A2 · Schéma porovnania (5 krokov)

Jazyk
72 min

- B1 · Stupňovanie a porovnávanie
- B2 · Slovníček + použi vo vete
- B3 · Čítanie cenníkov

Workshop
53 min

- C1 · Výpočet sadzby + tabuľka
- C2 · Pozičná mapa + stratégia
- C3 · Nácvik ceny + zhrnutie

ÚVOD · 10 MIN

Rozohrievačka: „Cenová dražba“

Koľko to podľa vás stojí? Odhadnite cenu po slovensky.

30 €	**25-30 €**	**35 €**
strih vlasov	**hodina doučovania**	**manikúra**

Vetný rámec: *„Myslím, že strih stojí okolo 15 eur.“*

Slová: stáť · cena · okolo / približne · lacný · drahý

A1 · TEÓRIA · 15 MIN

Z čoho sa skladá vaša cena

Cena nie je len „koľko si pýtam“. Tvoria ju štyri zložky — všetky ich musíte pokryť.



Náklady

nájom, software, materiál, odvody



Čas

aj príprava, komunikácia, cesta



Hodnota

skúsenosť, kvalita, výsledok



Zisk

odmena za podnikanie a riziko

A1 · RÝCHLA KONTROLA

Priraďte príklad k zložke ceny

„nájom za priestor“	→	**Náklady**
„10 rokov praxe“	→	**Hodnota**
„príprava materiálov“	→	**Čas**
„odložiť si na dovolenku“	→	**Zisk**

Kľúčová myšlienka

Cena = čo musíte pokryť + hodnota, ktorú prinášate.

A2 · TEÓRIA · 30 MIN

Schéma porovnania: päť krokov



KROK 1

Nájdi

3–5 konkurentov



KROK 2

Zisti

ceny a čo je v cene



KROK 3

Porovnaj

v tabuľke



KROK 4

Umiestni sa

na mape cena × hodnota



KROK 5

Rozhodni

stratégiu

A2 · KROK 1 A 2

Nájdi konkurentov a zisti ich ceny

1 Nájdi 3–5 konkurentov

- Kto ponúka to isté v meste / online?
- Web, Instagram, Google, skupiny.
- Koho by si klient vybral namiesto vás?

2 Zisti ceny a čo je v cene

- Cena za hodinu / projekt / balík?
- Čo všetko je zahrnuté?
- Akú kvalitu ponúkajú za tú cenu?

A2 · KROK 3 · MODELOVÝ PRÍKLAD

Porovnávacia tabuľka — manikérka

Konkurent	Cena	Čo je v cene	V čom som lepší / iný
Štúdio A	**25 €**	gél lak, 60 min	rovnaká cena, pridávam dizajn
Štúdio B	**18 €**	základná manikúra	dlhšia výdrž, dizajn na mieru
Domáca manikérka C	**15 €**	jednoduchá manikúra	profi a hygienické prostredie
JA	**28 €**	gél lak + dizajn + poradenstvo	výdrž 3 týždne, dizajn na mieru

Záver: vyššia cena má pokrytie vo vyššej hodnote (dizajn, výdrž, prostredie) → pozícia **prémiová.**

A2 · KROK 4

Pozičná mapa: cena × hodnota



Manikérka „JA“

vyššia cena + vyššia hodnota = prémiová pozícia.

Pozor: pravý dolný roh (predražená) klientov odradí.

A2 · KROK 5

Tri cenové stratégie — kedy ktorú

Pod trhom

cena nižšia ako konkurencia

- Rýchlo získať klientov
- Vstup na nový trh
- Pozor: priťahuje lovcov zliav

Na úrovni trhu

cena podobná ako trh

- Bezpečná voľba
- Rozhoduje kvalita a vzťah
- Súťažíte hodnotou, nie cenou

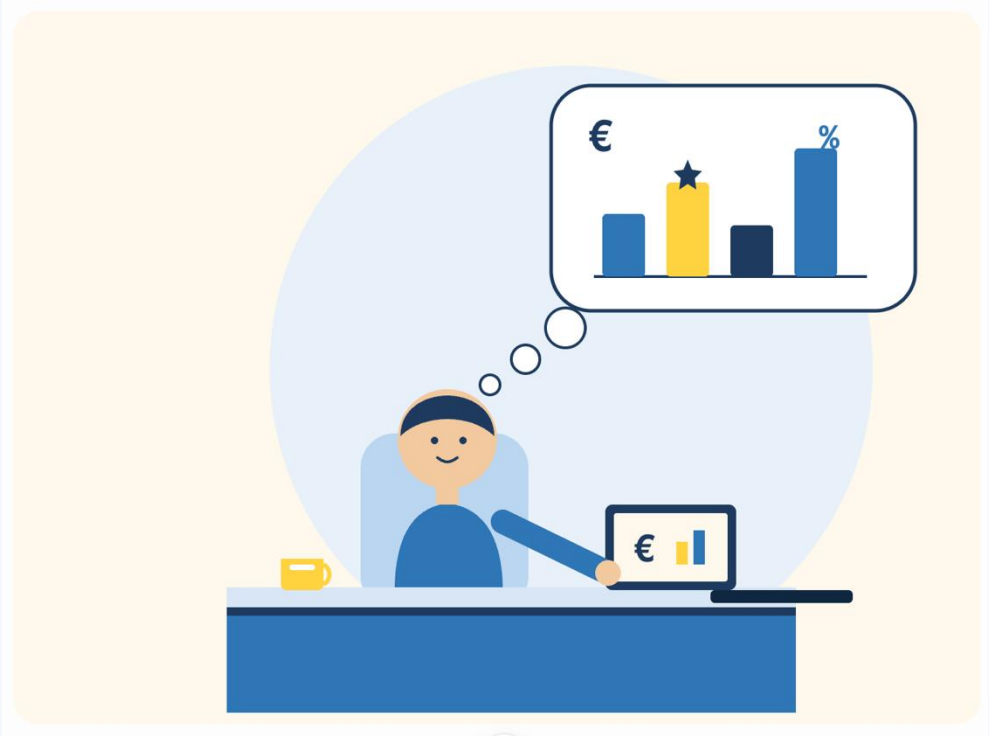
Nad trhom

cena vyššia ako konkurencia

- Keď ponúkate viac hodnoty
- Špecializácia, skúsenosť
- Treba to vedieť obhájiť

Porovnávacie konštrukcie

rovnaký ako	→ *Moja cena je rovnaká ako u konkurencie.*
drahší / lacnejší ako (než)	→ *Som o niečo drahší ako štúdio B.*
o ... viac / menej	→ *Účtujem o _5__ € viac za hodinu.*
o ... % drahší / lacnejší	→ *Som o _20___ % lacnejší ako trh.*
dvakrát drahší	→ *Prémiová služba býva dvakrát drahšia.*



Počúvanie: Ako si Marek určil cenu

Pred počúvaním: Prečítajte si päť porovnávacích konštrukcií v tabuľke.

Počas počúvania:

1. Zakaždým, keď začujete porovnávaciu konštrukciu, zdvihnite dlaň ✋
2. Zapíšte si ceny a čísla, ktoré v príbehu zaznejú.



Prestávka

15 minút

B2 · JAZYK

Slovníček cien a trhu (SK → UA)

cena / cenník	ціна / прайс
konkurencia	конкуренція
trh / trhová cena	ринок / ринкова ціна
hodnota	цінність
náklady	витрати
lacný · drahý	дешевий · дорогий

hodinová sadzba	погодинна ставка
konkurent	конкурент
ponuka a dopyt	попит і пропозиція
výhoda	перевага
zisk / marža	прибуток / маржа
prémiový · dostupný	преміум · доступний

Použi vo vete

VETNÝ RÁMEC

„Moja trhová cena je okolo 25 eur.“

B3 · JAZYK · 15 MIN

Čítanie: dve ponuky doučovania

Mária

15 €/h

- učí 3 roky
- posiela domáce úlohy
- individuálne hodiny online

Pavol

22 €/h

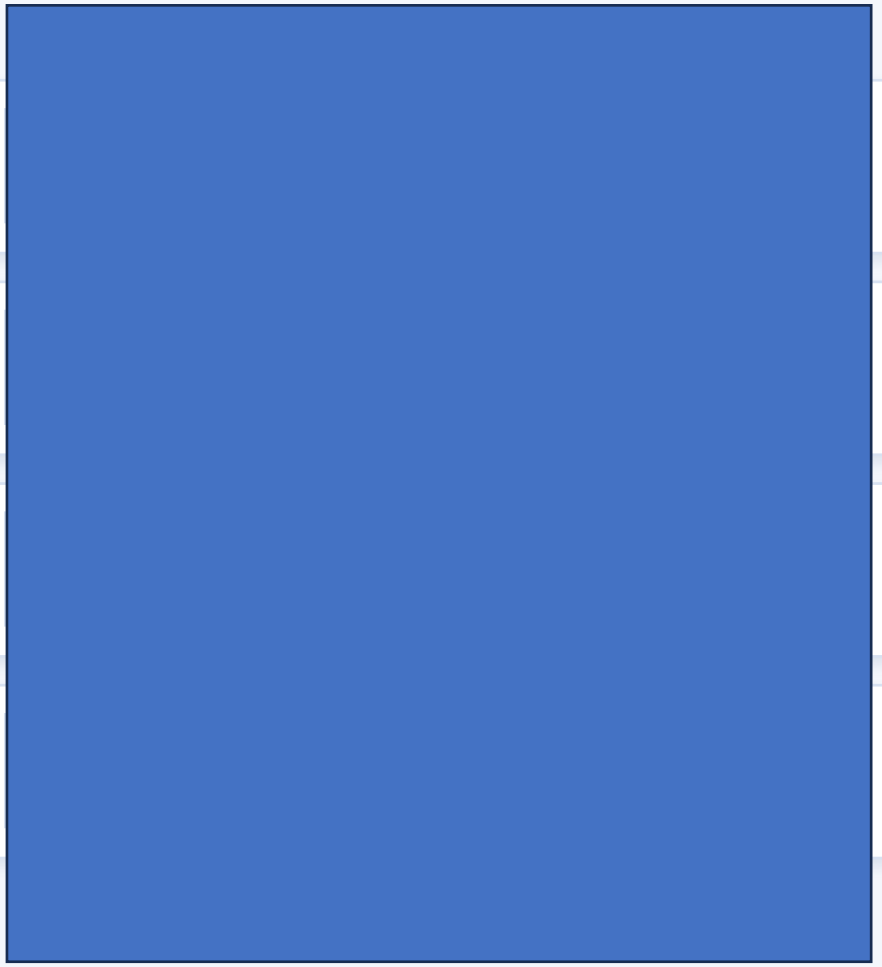
- učí 8 rokov
- vlastné materiály + zhrnutie
- príprava na skúšku

Porovnanie: Pavol je o 7 eur drahší ako Mária. Za vyššiu cenu ponúka viac skúseností a vlastné materiály.

B3 · OTÁZKY K TEXTU

Porozumenie + kľúč

1. Koľko stojí hodina u Márie?
2. O koľko € je Pavol drahší ako Mária?
3. Prečo je Pavol drahší? (2 dôvody)
4. Akú konštrukciu používa text?



MODUL 5 · GRAMATIKA ·

Jazyk porovnávania, ceny a vyjednávania

Päť gramatických oblastí — všetko z prostredia cenotvorby a porovnania s konkurenciou.

Podnikanie na Slovensku a slovenský jazyk pre biznis

PREHĽAD

Päť oblastí gramatiky

1 · Stupňovanie s mierou	*o niečo · oveľa · čím… tým…*
2 · Podmieňovací spôsob	*ak / keby … by — jazyk vyjednávania*
3 · Trpný rod (pasívum)	*cena sa určuje · je stanovená*
4 · Argumentácia ceny	*keďže · pretože · aby · s cieľom*
5 · Konektory a miera	*v porovnaní s · vyše · necelých*

TÉMA 1 · STUPŇOVANIE

Stupňovanie s mierou

Pravidlo

Miera rozdielu: **o niečo · oveľa · podstatne** + komparatív

Postupná zmena: **čoraz / stále** + komparatív

Úmernosť: **čím… , tým…**

Zápor porovnania: **zďaleka nie taký… ako**

Násobky: **o tretinu · o polovicu · dvojnásobne**

PRÍKLADY Z PROSTREDIA CENY

*Prémiová služba je **oveľa** drahšia ako základná.*

*Ceny materiálu sú **čoraz** vyššie.*

***Čím** dlhšia výdrž, **tým** vyššia cena.*

*Moja cena nie je **zďaleka taká** vysoká ako u konkurencie.*

CVIČENIE · TÉMA 1

Doplňte mieru / úmernosť

1. Moja cena je ____ vyššia ako u konkurenta — rozdiel je malý.
   → *o niečo*

2. Náklady na materiál sú ____ vyššie každý rok.
   → *čoraz*

3. ____ viac klientov mám, ____ menej času na každého.
   → *Čím… , tým…*

4. Ak je kvalita vyššia, aj cena je vyššia. (prepíš)
   → *Čím vyššia kvalita, tým vyššia cena.*

TÉMA 2 · PODMIEŇOVACÍ SPÔSOB

Podmienky a jazyk vyjednávania

Pravidlo

Reálna podmienka: **ak** + prítomný/budúci čas

Nereálna / zdvorilá: **keby** + minulý tvar + **by**

Tvorba: **príčastie + by + som/si/sme**

Frázy: **bol by som ochotný · dohodli by sme sa**

Formálne: **v prípade, že…**

PRÍKLADY Z PROSTREDIA CENY

Ak zaplatíte včas, cena ostáva 28 €.

Keby ste odoberali pravidelne, dohodli by sme sa na lepšej cene.

Bol by som ochotný znížiť cenu pri väčšej objednávke.

CVIČENIE · TÉMA 2

Ak / keby + podmieňovací tvar

1 ____ máte záujem, pošlem vám cenník ešte dnes.

→ *Ak*

2 ____ ste sa rozhodli pre balík, ušetrili by ste 20 %.

→ *Keby*

3 (vy / objednať viac) → (ja / dať zľavu)

→ *Keby ste si objednali viac, dal by som vám zľavu.*

4 Pri väčšej objednávke ____ (byť) ochotný znížiť cenu.

→ *by som bol*

TÉMA 3 · TRPNÝ ROD

Pasívum — jazyk cenníkov a faktúr

Pravidlo

Zvratné pasívum: **sa** + sloveso v 3. osobe

(Cena sa určuje. Zľava sa poskytuje.)

Opisné pasívum: **byť** + trpné príčastie

(Cena je stanovená. Faktúra bola vystavená.)

Príčastie -ný/-tý: **stanovený · vystavený · uhradený**

PRÍKLADY Z PROSTREDIA CENY

*Cena **sa určuje** podľa rozsahu služby.*

*Zľavy **sa poskytujú** pri objednávke nad 100 €.*

*Platba **musí byť uhradená** do 14 dní.*

CVIČENIE · TÉMA 3

Prepíšte do pasíva / doplňte príčastie

1 Cenu určujeme podľa rozsahu. (zvratné pasívum)

→ *Cena sa určuje podľa rozsahu.*

2 Faktúry vystavujeme elektronicky. (zvratné pasívum)

→ *Faktúry sa vystavujú elektronicky.*

3 Cena je ____ (stanoviť) v zmluve.

→ *stanovená*

4 Záloha musí byť ____ (uhradiť) vopred.

→ *uhradená*

TÉMA 4 · ARGUMENTÁCIA

Obhájiť cenu — príčina a účel

Pravidlo

Príčina (prečo): **pretože · keďže · vďaka tomu, že**

Účel (načo): **aby · s cieľom** + neurčitok

Dôsledok: **preto · takže · vďaka čomu**

Zdvorilá obhajoba: *Za túto cenu dostanete…, pretože…*

PRÍKLADY Z PROSTREDIA CENY

__Keďže__ ponúkam výdrž tri týždne, cena je vyššia.

Vytváram balíky, __aby__ klient zaplatil menej za viac.

Mám certifikát, __vďaka čomu__ si môžem účtovať viac.

CVIČENIE · TÉMA 4

Spojte vety (príčina · účel)

1 Mám prax. Účtujem viac. (keďže)

→ *Keďže mám prax, účtujem viac.*

2 Ponúkam záruku. Cena je vyššia. (pretože)

→ *Cena je vyššia, pretože ponúkam záruku.*

3 Ponúkam zľavu, ____ klient prišiel znova.

→ *aby*

4 Znižujem cenu ____ získať nových klientov.

→ *s cieľom*

TÉMA 5 · KONEKTORY A MIERA

Presné porovnávanie

Pravidlo

Konektory: na jednej / druhej strane · napriek tomu · v porovnaní s

Približnosť: približne · takmer · vyše (>) · necelých (<) · v priemere

Podiely: o tretinu · o polovicu · dvojnásobok

PRÍKLADY Z PROSTREDIA CENY

V porovnaní s konkurenciou som drahší, na druhej strane ponúkam viac.

Priemerná cena na trhu je približne 22 €.

Účtujem vyše 25 €; konkurent necelých 20 €.

CVIČENIE · TÉMA 5

Výraz miery / konektor

1. Trhová cena je ____ 22 € (medzi 21 a 23).
   → *približne / v priemere*

2. Účtujem ____ 25 € (presne 25,50 €).
   → *vyše*

3. Konkurent berie ____ 20 € (len 19 €).
   → *necelých*

4. Som drahší. ____ ponúkam vyššiu kvalitu.
   → *Napriek tomu / Na druhej strane*

Vaša cena je fakt, nie prosba.

Poznáte svoje náklady, viete sa porovnať s trhom a viete cenu oznámiť. To je celé.

Modul 5 · ďakujem!

MODUL 6 · 180 MINÚT · ROZŠÍRENÁ VERZIA

Obchodná komunikácia a soft skills

Telefonovať, dohodnúť termín a predať — s modelovými dialógmi, rozšíreným slovníkom a jazykovou hrou.

LEKTORKA

Mgr. Veronika Komissar

Social Innovation Initiative
Co-funded by the European Union
SMART UA
CENTRUM POMOCI PRE RODINU

Spolufinancované Európskou úniou. Vyjadrené názory a stanoviská sú však výlučne názormi autora (autorov) a nemusia nevyhnutne odrážať názory Európskej únie ani Európskej agentúry pre sociálny fond. Európska únia ani poskytovateľ grantu za nich nenesú zodpovednosť.

PREHĽAD STRETNUTIA

Čo nás dnes čaká

Teória
40 min

- Štruktúra hovoru
- Anatómia predaja
- Modelové dialógy

Jazyk
70 min

- Rozšírený slovník (6 okruhov)
- Gramatika + kondicionál
- Jazyková hra Fráza-Bingo

Workshop
70 min

- Telefón „chrbtom k sebe“
- Predajná rolová hra
- Reflexia + 10 fráz

TEÓRIA · ETIKETA TELEFONOVANIA

Štruktúra profesionálneho hovoru



FÁZA 1

Prvý kontakt

pozdrav a overenie

2

FÁZA 2

Predstavenie

kto ste a odkiaľ

3

FÁZA 3

Účel hovoru

prečo voláte — do 15 s

4

FÁZA 4

Jadro

dohoda, termín, otázky

5

FÁZA 5

Záver & rozlúčka

zhrnutie a poďakovanie

Tip: účel hovoru povedzte do 15 sekúnd — slovenský zákazník ocení, keď hneď vie, prečo voláte.

TEÓRIA · PREDAJNÝ ROZHOVOR

Anatómia predajného rozhovoru

FÁZA 1
Otváracie otázky
nadviazať kontakt

FÁZA 2
Zistenie potrieb
čo zákazník chce

FÁZA 3
Prezentácia riešenia
ponuka na mieru

FÁZA 4
Zvládnutie námietok
pokojná reakcia (LAER)

FÁZA 5
Uzatvorenie
dohoda ďalšieho kroku

Pravidlo: najprv zistite potrebu, až potom ponúkajte.

MODELOVÝ DIALÓG 1

Prvý telefonát (cold call)

Predajca volá novému zákazníkovi a predstavuje ponuku.

Predajca: Dobrý deň, volám sa Jana Horváthová z firmy ČistýDom. Hovorím s pánom Kováčom?
Zákazník: Áno, pri telefóne. O čo ide?
Predajca: Volám vo veci upratovacích služieb pre firmy. Máte chvíľu čas?
Zákazník: Mám asi dve minúty.
Predajca: Ďakujem. Rád by som Vám stručne predstavil ponuku a prípadne dohodol krátke stretnutie.
Zákazník: Dobre, počúvam.

MODELOVÝ DIALÓG 2

Dohodnutie termínu

Predajca navrhuje termín a reaguje na odmietnutie.

Predajca: Rád by som sa s Vami stretol osobne. Vyhovoval by Vám utorok?
Zákazník: Utorok mi nesedí, mám plný program.
Predajca: Rozumiem. Mohli by sme sa stretnúť vo štvrtok o desiatej?
Zákazník: Štvrtok o desiatej je v poriadku.
Predajca: Výborne. Potvrdím Vám to mailom. Ďakujem za Váš čas.
Zákazník: Ďakujem, dovidenia.

MODELOVÝ DIALÓG 3

Zmena termínu

Predajca musí presunúť stretnutie a ospravedlňuje sa.

Predajca: Dobrý deň, pán Kováč. Volám ohľadom nášho štvrtkového stretnutia.
Zákazník: Dobrý deň, áno?
Predajca: Veľmi ma to mrzí, ale musím termín presunúť. Mohli by sme sa stretnúť v piatok namiesto štvrtka?
Zákazník: Piatok… dobre, ale až poobede.
Predajca: Piatok poobede mi vyhovuje, navrhujem o druhej. Ešte raz sa ospravedlňujem.
Zákazník: To nevadí. Tak v piatok o druhej.

JAZYK · SLOVNÍK (SK → UA) · 1

Začiatok hovoru a termín

Začiatok hovoru

Dobrý deň, volám z…

Доброго дня, телефоную з…

Hovorím s pánom/pani…?

Я розмовляю з паном/пані…?

Volám vo veci…

Телефоную у справі…

Máte chvíľu čas?

Маєте хвилинку?

Dohodnutie a zmena termínu

Vyhovuje Vám utorok?

Вам підходить вівторок?

Navrhujem štvrtok o 10:00

Пропоную четвер о 10:00

Musím termín presunúť

Мушу перенести зустріч

Potvrdím to mailom

Підтверджу імейлом

Predaj a námietky

Predaj a ponuka

ponuka · cenník
пропозиція · прайс

zľava · akcia
знижка · акція

balíček
пакет

Čo je pre Vás dôležité?
Що для Вас важливо?

Námietky a reakcie

Rozumiem Vašej obave…
Розумію Ваше занепокоєння…

S čím to porovnávate?
З чим Ви це порівнюєте?

Dovoľte mi doplniť…
Дозвольте додати…

Môžem sa spýtať…?
Можу запитати…?

Zdvorilosť a reklamácia

Zdvorilosť a záver

Ďakujem za Váš čas
Дякую за Ваш час

Teším sa na spoluprácu
Радий співпраці

Ozvem sa Vám
Я Вам зателефоную

Pekný deň, dovidenia
Гарного дня, до побачення

Reklamácia a riešenie

Mrzí ma to
Мені шкода

Ako to môžeme vyriešiť?
Як це вирішити?

Ponúkam Vám náhradu
Пропоную компенсацію

Vrátime Vám peniaze
Повернемо гроші

JAZYK · GRAMATIKA

Modálne slovesá a vykanie

Modálne slovesá v ponukách

Mohli by sme sa stretnúť v utorok?

Chceli by ste vidieť cenník?

Bolo by možné presunúť termín?

Vykanie a jeho gramatika

Máte čas? · **Mohli by ste** prísť?

Boli by ste ochotný prísť skôr?

Tvar: 2. osoba množ. čísla + „Vy / Vám / Vás“ s veľkým V.

JAZYK · GRAMATIKA · KONDICIONÁL

Kondicionál — podmieňovací spôsob

Zdvorilý, mäkký tvar slovesa. Namiesto rozkazu ponúka, prosí a navrhuje.

Ako sa tvorí

minulé príčastie (-l) + **by** + osobná prípona

mohol → **mohol by som**
poprosiť → **rád by som poprosil**

„by“ sa nemení podľa času — iba podľa osoby.

Časovanie „môcť“ v kondicionáli

Osoba	Tvar
ja	**mohol / mohla by som**
ty	**mohol / mohla by si**
on / ona	**mohol / mohla by**
my	**mohli by sme**
Vy (vykanie)	**mohli by ste**
oni	**mohli by**

JAZYK · GRAMATIKA · KONDICIONÁL

Kondicionál v obchodnej komunikácii

Zdvorilá ponuka

„Mohli by sme sa stretnúť v utorok?“

Zdvorilá žiadosť

„Rád by som Vás poprosil o cenník.“

Podmienka pri vyjednávaní

„Keby ste si objednali viac, dostali by ste zľavu.“

Mäkší tón ako rozkaz

„Pošlite to.“ → „Mohli by ste to poslať?“

Reálna podmienka: ak + prítomný čas. **Zdvorilá / hypotetická**: keby + by.

JAZYK · GRAMATIKA

Otvorené a zatvorené otázky

Otvorené (kto, čo, ako, prečo)

Na zistenie potrieb — zákazník rozpráva:

„Čo je pre Vás dôležité?“
„Prečo hľadáte nové riešenie?“
„Ako to máte teraz?“

Zatvorené (áno / nie)

Na potvrdenie a uzatvorenie:

„Vyhovuje Vám utorok?“
„Môžem Vám poslať zmluvu?“

V predaji ich striedajte: najprv otvorené, na konci zatvorené.



Prestávka

15 minút

SOFT SKILLS · ZVLÁDANIE NÁMIETOK

Technika LAER

Námietka nie je „nie“ — je to otázka, na ktorú ešte nemáte odpoveď.

L — **Listen** · Počúvaj

Nechajte zákazníka dohovoriť. Neprerušujte.

A — **Acknowledge** · Uznaj

„Rozumiem Vašej obave…“

E — **Explore** · Preskúmaj

„Môžem sa spýtať, čo je pre Vás dôležité?“

R — **Respond** · Odpovedz

„Dovoľte mi vysvetliť…“

Zlaté pravidlo: nereagujte skôr, ako zhrniete, čo ste počuli.

TYPICKÉ NÁMIETKY SLOVENSKÉHO ZÁKAZNÍKA

Tri najčastejšie — a ako na ne

„Je to drahé“

- Uznaj: „Rozumiem, cena je dôležitá.“
- Preskúmaj: „S čím to porovnávate?“
- Odpovedz: čo všetko je v cene

„Premyslím si to“

- Uznaj: „Chápem, dôležité rozhodnutie.“
- Preskúmaj: „Čo Vás zatiaľ zastavuje?“
- Odpovedz: dohodnite ďalší krok

„Mám iného dodávateľa“

- Uznaj: „Dobrý vzťah je cenný.“
- Preskúmaj: „Čo by ste zlepšili?“
- Odpovedz: v čom sa odlišujete

MODELOVÝ DIALÓG 4 · LAER V PRAXI

Predajný rozhovor s námietkou

Pozri, ako predajca zvláda „je to drahé“ a „premyslím si to“ technikou LAER.

Predajca: Náš balíček zahŕňa pravidelné upratovanie aj dezinfekciu. Cena je 250 eur mesačne.
Zákazník: To je dosť drahé.
Predajca: Rozumiem Vašej obave, cena je dôležitá. Môžem sa spýtať, s čím to porovnávate?
Zákazník: Iná firma nám ponúkla dvesto.
Predajca: Ďakujem za úprimnosť. Dovoľte mi doplniť — v našej cene je aj dezinfekcia a materiál, ktoré bývajú zvlášť.
Zákazník: Hmm, to znie rozumne. Ale ešte si to premyslím.
Predajca: Samozrejme. Čo ešte potrebujete vedieť, aby ste sa rozhodli?
Zákazník: Zaujímala by ma skúšobná doba.
Predajca: Prvý mesiac je nezáväzný. Môžem Vám poslať zmluvu na pozretie?
Zákazník: Áno, pošlite.

MODELOVÝ DIALÓG 5

Reklamácia

Zákazník sa sťažuje — predajca pokojne rieši a ponúka náhradu.

Zákazník: Dobrý deň, mám problém. Upratovanie dnes neprišlo.
Predajca: Dobrý deň. Mrzí ma to, ospravedlňujem sa. Hneď to preverím.
Zákazník: Čakali sme celé doobedie.
Predajca: Úplne to chápem a je to naša chyba. Vyhovuje Vám náhradný termín dnes poobede?
Zákazník: Poobede by to šlo.
Predajca: Dohodnuté. A za dnešné meškanie Vám ponúkam zľavu na ďalší mesiac.
Zákazník: To oceňujem, ďakujem.

JAZYKOVÁ HRA · SO SLOVNÍKOM

Fráza-Bingo — pravidlá

Ako sa hrá

1. Každý hráč dostane kartu 4×4 so slovenskými frázami.

2. Moderátor číta význam po ukrajinsky (napr. „Дякую за Ваш час“) alebo opíše situáciu.

3. Hráč nájde a označí zodpovedajúcu slovenskú frázu.

4. Celý riadok, stĺpec alebo uhlopriečka = **„BINGO!“** Hráč nahlas a správne prečíta označené frázy — až potom vyhráva.

Dobrý deň, volám z...	Máte chvíľu čas?	Vyhovuje Vám utorok?	Potvrdím to mailom
Rozumiem Vašej obave	S čím to porovnávate?	Dovoľte mi doplniť	Čo je pre Vás dôležité?
Ďakujem za Váš čas	Teším sa na spoluprácu	Mrzí ma to	Ako to vyriešime?
Ponúkam náhradu	Mohli by sme sa stretnúť?	Rád by som poprosil	Pekný deň, dovidenia

Vzor karty 4×4 (zvýraznený riadok = BINGO)

WORKSHOP · 40 MIN

Telefón „chrbtom k sebe“ — 5 situácií

Vo dvojiciach chrbtom k sebe (nevidíte sa — ako pri telefóne) odohráte situácie.

1

Prvé oslovenie

predstavíte sa a poviete účel

2

Dohodnutie termínu

ponúknete dva termíny

3

Zmena termínu

ospravedlníte sa, navrhnete nový

4

Reklamácia

vypočujete a navrhnete riešenie

5

Poďakovanie

poďakujete a otvoríte ďalší krok

WORKSHOP · 20 MIN

Predajná rolová hra v trojiciach

Predajca

Vediete rozhovor podľa 5 fáz a zvládate námietky technikou LAER.



Zákazník

Máte potrebu aj 2–3 námietky („je to drahé“, „premyslím si to“…).



Pozorovateľ

Hodnotíte podľa karty: fázy, zdvorilosť, LAER, typy otázok.

REFLEXIA & VÝSTUP

Námietka: áno / nie + portfólio

Takto áno

„Rozumiem Vašej obave. Môžem sa spýtať, s čím to porovnávate?“

(najprv zhrniem, až potom odpovedám)

Takto nie

„Nie, vôbec, to nie je drahé!“

(okamžitý protiútok, prerušenie, tlak)

VÝSTUP DO PORTFÓLIA

1 · Záznam simulovaného predajného rozhovoru

2 · 10 naučených fráz na zvládnutie námietok

Najprv počúvaj.
Potom ponúkaj.

Profesionálny hovor, zdvorilá ponuka a pokojná reakcia na námietku — to je celé.

Modul 6 · ďakujem!

PRACOVNÝ ZOŠIT PRE ÚČASTNÍKA

Modul 7: Marketing a digitálna prezentácia

Dnes vytvoríte pútavý inzerát po slovensky a krátky profil na vybranej platforme.

Model AIDA

Attention (pozornosť) → **I**nterest (záujem) → **D**esire (túžba) → **A**ction (akcia)

Nadpis sľubuje úžitok · benefity, nie len vlastnosti · jasná výzva k akcii.

1 · Slovníček (SK → UA)

Marketing

Slovensky	Po ukrajinsky
značka · logo · slogan	бренд · логотип · слоган
cieľová skupina	цільова аудиторія
dosah	охоплення (reach)
konverzia · engagement	конверсія · залученість

Inzerát

Slovensky	Po ukrajinsky
nadpis · opis	заголовок · опис
cena · (cena) dohodou	ціна · договірна
kontakt · lokalita	контакт · локація
stav: nové · takmer nové · použité	стан: нове · майже нове · вживане

Výzva k akcii (CTA)

Slovensky	Po ukrajinsky
Volajte ešte dnes!	Телефонуйте вже сьогодні!
Napíšte nám!	Напишіть нам!
Rezervujte si termín!	Забронюйте час!
Kliknite a zistite viac!	Клацніть і дізнайтеся більше!

Hodnotiace slová

Slovensky	Po ukrajinsky
kvalitný · overený	якісний · перевірений
spoľahlivý · rýchly	надійний · швидкий
dostupný · profesionálny	доступний · професійний

Spolufinancované Európskou úniou. Vyjadrené názory a stanoviská sú však výlučne názormi autora (autorov) a nemusia nevyhnutne odrážať názory Európskej únie ani Európskej agentúry pre sociálny fond. Európska únia ani poskytovateľ grantu za nich nenesú zodpovednosť.

2 · Gramatika — jazyk reklamy

Cvičenie 1. Utvorte rozkazovací spôsob (vykanie) z infinitívu.

- kúpiť → _____ vyskúšať → _____ objaviť → _____
- získať → _____ ochutnať → _____ rezervovať si → _____

Cvičenie 2. Utvorte superlatív (naj-…).

- výhodný → _____ rýchly → _____ dobrý → _____ lacný → _____

Pozor: superlatív použite, len ak ho viete dokázať. Nepodložené „najlepší“ je klamlivá reklama.

Cvičenie 3. Utvorte prídavné meno z podstatného.

- kvalita → _____ profesionál → _____
- priateľ → _____ dôvera → _____

3 · Čítanie inzerátov — analýza

Prečítajte ukážkové inzeráty a vyhodnoťte ich podľa AIDA.

Inzerát	Čo funguje (+)	Čo zlepšiť (–)
1		
2		
3		
4		
5		

Spolufinancované Európskou úniou. Vyjadrené názory a stanoviská sú však výlučne názormi autora (autorov) a nemusia nevyhnutne odrážať názory Európskej únie ani Európskej agentúry pre sociálny fond. Európska únia ani poskytovateľ grantu za nich nenesú zodpovednosť.

4 · Prepis: nudný → pútavý

Nudný inzerát

Predám / ponúkam upratovanie. Upratovanie. Lacno. Volajte. Cena dohodou.

Prepíšte ho na pútavý: silný nadpis, 3 benefity, dôvera, cena, výzva k akcii.

Spolufinancované Európskou úniou. Vyjadrené názory a stanoviská sú však výlučne názormi autora (autorov) a nemusia nevyhnutne odrážať názory Európskej únie ani Európskej agentúry pre sociálny fond. Európska únia ani poskytovateľ grantu za nich nenesú zodpovednosť.

5 · Môj inzerát (workshop)

Napíšte inzerát na svoju službu alebo produkt. Použite štruktúru AIDA.

Nadpis (sľúbte úžitok):

Alternatívny nadpis 1:

Alternatívny nadpis 2:

Háčik / prvá veta:

Tri benefity (čo zákazník získa):

- 1. _____
- 2. _____
- 3. _____

Dôvera (overený, hodnotenia, skúsenosti):

Cena (suma alebo „dohodou“):

Výzva k akcii + kontakt:

Spolufinancované Európskou úniou. Vyjadrené názory a stanoviská sú však výlučne názormi autora (autorov) a nemusia nevyhnutne odrážať názory Európskej únie ani Európskej agentúry pre sociálny fond. Európska únia ani poskytovateľ grantu za nich nenesú zodpovednosť.

6 · Dve verzie — tón (ty/vy)

Napíšte tú istú výzvu v dvoch verziách a porovnajte, ktorá sedí vašej cieľovej skupine.

Vykanie (formálne):

Tykanie (neformálne):

Pre koho je môj inzerát (cieľová skupina) a ktorý tón sedí lepšie?

7 · Kontrolný zoznam (spätná väzba)

Skontrolujte svoj inzerát (a inzerát kolegu). Pri každom bode poznámka.

Kritérium	OK?	Poznámka
Nadpis sľubuje úžitok a zaujme do 2 sekúnd		
Tri konkrétne benefity (nie len vlastnosti)		
Dôvera: overený, hodnotenie, skúsenosti		
Cena je jasná alebo „dohodou“		
Jasná výzva k akcii a kontakt		
Tón (ty/vy) sedí cieľovej skupine		
Žiadne klamlivé superlatívy bez dôkazu		

8 · Výstup do portfólia

- **Hotový inzerát** pripravený na zverejnenie (text + 2 alternatívne nadpisy).
- **Krátky profil** na vybranej platforme (Bazoš / Wilio / FB / Instagram).

Pamätajte: predáva úžitok, nie zoznam vlastností. Silný nadpis, tri benefity, jasná výzva k akcii.

Spolufinancované Európskou úniou. Vyjadrené názory a stanoviská sú však výlučne názormi autora (autorov) a nemusia nevyhnutne odrážať názory Európskej únie ani Európskej agentúry pre sociálny fond. Európska únia ani poskytovateľ grantu za nich nenesú zodpovednosť.

MODUL 7 · 180 MINÚT

Marketing a digitálna prezentácia

Napísať pútavý inzerát, rozumieť reklame na FB a Instagrame a umiestniť ponuku na Bazoši a Wilio.

LEKTORKA

Mgr. Veronika Komissar

Social Innovation Initiative
Co-funded by the European Union
SMART UA
CENTRUM POMOCI PRE RODINU

Spolufinancované Európskou úniou. Vyjadrené názory a stanoviská sú však výlučne názormi autora (autorov) a nemusia nevyhnutne odrážať názory Európskej únie ani Európskej agentúry pre sociálny fond. Európska únia ani poskytovateľ grantu za nich nenesú zodpovednosť.

PREHĽAD STRETNUTIA

Čo nás dnes čaká

Teória
35 min

- Anatómia inzerátu
- Psychológia nadpisu
- Platformy: pre koho a kedy

Jazyk
70 min

- Čítanie 5 reálnych inzerátov
- Prepis nudného na pútavý
- Prestávka 15 min

Workshop
75 min

- Napíšte vlastný inzerát
- Spätná väzba v trojiciach
- Úprava a finalizácia

COPYWRITING · LOGIKA REKLAMY

Model AIDA

Dobrý inzerát vedie čitateľa v štyroch krokoch — od pozornosti po akciu.

A

Attention

Pozornosť

Silný nadpis zaujme: otázka, číslo, emócia.

I

Interest

Záujem

Benefity, nie len vlastnosti.

D

Desire

Túžba

Zľava, výsledok, dôvera, hodnotenia.

A

Action

Akcia

Jasná výzva: „Volajte ešte dnes!“

TEÓRIA · ANATÓMIA INZERÁTU

Z čoho sa skladá dobrý inzerát

1 Nadpis

zaujme a sľúbi úžitok

2 Háčik / úvod

udrží pozornosť

3 Tri benefity

čo zákazník získa

4 Dôvera

overený, hodnotenia

5 Cena

jasná alebo „dohodou“

6 Výzva k akcii

Volajte, Napíšte

7 Kontakt + lokalita

kde a ako sa ozvať

8 Kvalitná fotka

svetlo, čisté pozadie

COPYWRITING · AUTENTICKOSŤ

Ako spoznať inzerát napísaný ChatGPT

1 Prázdne buzzwordy

Slová „kvalitný, profesionálny, spoľahlivý“ bez dôkazu, čísel a detailov.

napr. „kvalitné a profesionálne služby“

2 Trojice všade

Všetko v trojkách, dokonale vyvážené.

napr. „rýchlo, spoľahlivo a profesionálne“

3 Klišé frázy

Vety, ktoré používa každý a nič nehovoria.

napr. „Sme tu pre vás. Neváhajte nás kontaktovať.“

4 Príliš hladké a neosobné

Bezchybné, symetrické, žiadna osobnosť ani príbeh; pomlčky (—).

napr. „V dnešnej uponáhľanej dobe…“

5 Dekoratívne emoji v rade

Emoji na začiatku každého bodu, systematicky.

napr. „✨ … ✅ … 🚀 …“

6 Žiadne konkrétne detaily

Bez ceny, mena, miesta či dátumu — hodí sa na hocikoho.

napr. „individuálny prístup ku každému“

PREČO TO VADÍ — A AKO NA TO

Znie ako všetci ostatní → menšia dôvera. **Liek:** pridajte konkrétny detail, číslo a lokalitu, vlastný príbeh či dôvod a hovorte ako človek — nie ako brožúra.

TEÓRIA · PLATFORMY

Kde inzerovať — pre koho a kedy

Bazoš

PREDAJ TOVARU

- Bazár — tovar aj služby
- Kategórie, fotky, cena
- Veľký dosah, často zadarmo

jaspravim.sk

REMESLÁ & SLUŽBY

- Profil remeselníka
- Hodnotenia a recenzie
- Dopyt → cenová ponuka

FB skupiny

KOMUNITA & DÔVERA

- Regionálne („Bazár Trnava“)
- Profesijné skupiny
- Priamy kontakt, dôvera

Instagram

VIZUÁLNA ZNAČKA

- Reels — krátke videá
- Mladšia cieľová skupina
- „Pred / po“ a ukážky

JAZYK · LEXIKA (SK → UA) · 1

Marketing a inzerát

Marketing

značka · logo · slogan
бренд · логотип · слоган

cieľová skupina
цільова аудиторія

dosah
охоплення (reach)

konverzia · engagement
конверсія · залученість

Inzerát

nadpis · opis
заголовок · опис

cena · (cena) dohodou
ціна · договірна

kontakt · lokalita
контакт · локація

stav: nové · použité
стан: нове · вживане

Výzva k akcii a hodnotiace slová

Výzva k akcii (CTA)

Volajte ešte dnes!
Телефонуйте вже сьогодні!

Napíšte nám!
Напишіть нам!

Rezervujte si termín!
Забронюйте час!

Kliknite a zistite viac!
Клацніть і дізнайтеся більше!

Hodnotiace slová

kvalitný · overený
якісний · перевірений

spoľahlivý · rýchly
надійний · швидкий

dostupný
доступний

profesionálny
професійний

JAZYK · GRAMATIKA

Rozkazovací spôsob a superlatívy

Rozkazovací spôsob v reklame

Kúpte teraz · **Vyskúšajte** zadarmo

Ochutnajte · **Objavte** · **Získajte**

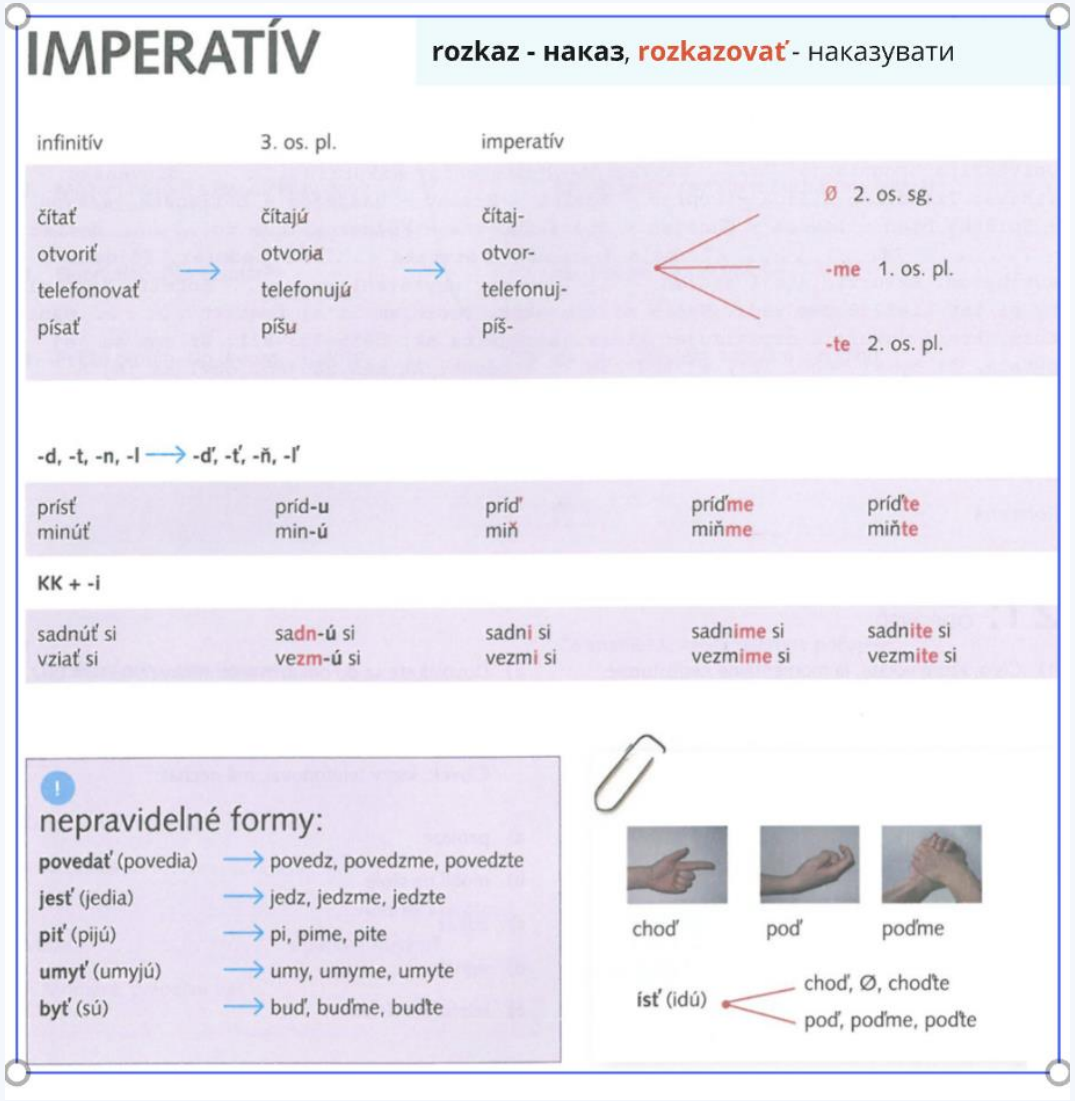
Tvar: 2. osoba množ. čísla (vykanie) — priame a aktívne.

Superlatívy — a kedy NIE

naj- + tvar: najlepší, najvýhodnejší, najrýchlejší

Používajte, len ak to viete dokázať.

„Najlepší“ bez dôkazu = klamlivá reklama (zákon ju reguluje).



JAZYK · GRAMATIKA

Úderná veta a tvorba prídavných mien

Krátka úderná veta

Elipsa: **„Rýchlo. Lacno. Spoľahlivo.“**

Otázka: **„Hľadáte majstra?“**

Slogan: **krátky a ľahko zapamätateľný.**

Tvorba prídavných mien

kvalita → **kvalitný** (-ný)

profesionál → **profesionálny** (-ny)

priateľ → **priateľský** (-ský)

JAZYK · GRAMATIKA

Rozkazovací spôsob a superlatívy

Cvičenie 1. Utvorte rozkazovací spôsob (vykanie) z infinitívu.

- kúpiť → _____ vyskúšať → _____ objaviť → _____
- získať → _____ ochutnať → _____ rezervovať si → _____

Cvičenie 2. Utvorte superlatív (naj-…).

- výhodný → _____ rýchly → _____
- dobrý → _____ lacný → _____

Pozor: superlatív použite, len ak ho viete dokázať. Nepodložené „najlepší“ je klamlivá reklama.

Cvičenie 3. Utvorte prídavné meno z podstatného.

- kvalita → _____ profesionál → _____
- priateľ → _____ dôvera → ___dôveryhodný_____

JAZYK · PREPIS INZERÁTU

Nudný → pútavý

NUDNÝ

Predám / ponúkam upratovanie

Upratovanie. Lacno. Volajte.
Cena dohodou.

✗ nadpis nehovorí úžitok

✗ žiadne benefity ani dôvera

✗ slabá, všeobecná výzva

PÚTAVÝ

Upratovanie domácností v Trnave — bez stresu

Postaráme sa o byt rýchlo, dôkladne a diskrétne.

✓ Overený tím, vlastné eko prostriedky

✓ Termín už do 48 hodín

✓ Prvé upratovanie so zľavou 20 %

Cena od 12 €/hod, dohoda možná.

Rezervujte si termín ešte dnes!

SOFT SKILLS · TÓN KOMUNIKÁCIE

Kedy tykať a kedy vykať

Ten istý inzerát napíšte v 2 verziách a porovnajte účinok.

VYKANIE (formálne)

„Hľadáte spoľahlivé upratovanie? Rezervujte si termín ešte dnes.“

TYKANIE (neformálne)

„Hľadáš spoľahlivé upratovanie? Rezervuj si termín ešte dnes.“

Vykanie sa hodí: firmy, právne/finančné služby, staršia a serióznejšia cieľovka.

Tykanie sa hodí: Instagram, lifestyle značky, mladšia cieľovka, blízky tón.

JAZYK · ČÍTANIE A ANALÝZA

5 inzerátov — čo funguje a čo nie?

BAZOŠ · Detský bazár

Predám kočík

Použitý, ale zachovalý. Funguje všetko.

Cena 60 € · Trnava · Volať po 18:00

WILIO · Maliarske práce

Maľovanie bytov — čisto a načas

Vymaľujeme byt bez neporiadku.

✓ 12 rokov skúseností

✓ Termín do týždňa ✓ cena vopred

od 4 €/m² · Napíšte alebo volajte

FB SKUPINA · Bazár Trnava

Ahojte, ponúkam upratovanie

Voľné termíny aj cez víkend. Som spoľahlivá. Napíšte do správy.

(bez ceny a lokality)

WILIO · Elektrikár

Elektrikár – montáže a opravy

Zásuvky, svetlá, ističe, drobné opravy. Trnavský kraj.

Hodnotenie 4,9 ★ (38 hodnotení).

Cena dohodou

BAZOŠ · Upratovacie služby

NAJLEPŠIE upratovanie!!!

100 % GARANCIA!!! Najnižšie ceny široko-ďaleko!!! Volajte HNEĎ!!!

(bez ceny a lokality)

Vyhodnoťte podľa AIDA: nadpis (úžitok?) · benefity · dôvera · cena · výzva k akcii · tón

WORKSHOP · 45 MIN

Napíšte inzerát na svoju službu

Použite štruktúru AIDA. Každý napíše jeden inzerát na svoj produkt alebo službu.



Nadpis

Zaujme a sľúbi úžitok (+ 2 alternatívy).



3 benefity

Čo zákazník získa, nie len vlastnosti.



Cena

Jasná suma alebo „dohodou“.



Výzva k akcii

Volajte / Napíšte / Rezervujte + kontakt.

WORKSHOP · SPÄTNÁ VÄZBA

Kontrolný zoznam dobrého inzerátu

- [ ] Nadpis sľubuje úžitok a zaujme do 2 sekúnd
- [ ] Tri konkrétne benefity (nie len vlastnosti)
- [ ] Dôvera: overený, hodnotenie, skúsenosti
- [ ] Cena je jasná alebo „dohodou“
- [ ] Jasná výzva k akcii a kontakt
- [ ] Tón (ty/vy) sedí cieľovej skupine

VÝSTUP DO PORTFÓLIA

Čo si odnesiete

VÝSTUP DO PORTFÓLIA

1 · Hotový inzerát pripravený na zverejnenie (text + 2 alternatívne nadpisy)

2 · Krátky profil na vybranej platforme (Bazoš / Wilio / FB / Instagram)

Pravidlo dňa: nadpis sľubuje úžitok · benefity, nie vlastnosti · jasná výzva k akcii.

Predáva úžitok,
nie zoznam vlastností.

Silný nadpis, tri benefity a jasná výzva k akcii — to je celý dobrý inzerát.

Modul 7 · ďakujem!

Social Innovation Initiative
Co-funded by the European Union
SMART UA
CENTRUM POMOCI PRE RODINU

PRACOVNÝ ZOŠIT PRE ÚČASTNÍKA

Modul 8: Biznis korešpondencia a administratíva

Dnes napíšete profesionálny e-mail, cenovú ponuku a upomienku v správnom formálnom štýle.

Kostra formálneho e-mailu

Predmet → Oslovenie → Úvodná veta → Jadro → Výzva/žiadosť → Záver → Podpis

Vy / Vás / Vám / Váš — vždy s veľkým V. Tón podľa situácie (klient · úrad · upomienka).

1 · Slovníček (SK → UA)

Oslovenie

Slovensky	Po ukrajinsky
Vážený pán / Vážená pani	Шановний пане / пані
Vážená pani doktorka	Шановна пані докторко
Dobrý deň (neformálne B2B)	Доброго дня
Vážené dámy a páni	Шановні пані та панове

Úvodné frázy

Slovensky	Po ukrajinsky
V nadväznosti na…	У зв'язку з… / На продовження…
Dovoľujem si Vás informovať…	Дозвольте Вас поінформувати…
Obraciam sa na Vás so žiadosťou…	Звертаюся з проханням…
V prílohe Vám zasielam…	У додатку надсилаю…

Záverečné frázy

Slovensky	Po ukrajinsky
Za Vašu odpoveď vopred ďakujem.	Заздалегідь дякую за відповідь.
Teším sa na spoluprácu.	Буду радий співпраці.
S úctou / S pozdravom	З повагою / З привітом
V prípade otázok ma kontaktujte.	У разі запитань звертайтеся.

Upomienky

Slovensky	Po ukrajinsky
splatnosť po termíne	прострочений термін оплати
omeškanie · úrok z omeškania	прострочення · пеня
vymáhanie	стягнення
inkaso	інкасо / колектори

Spolufinancované Európskou úniou. Vyjadrené názory a stanoviská sú však výlučne názormi autora (autorov) a nemusia nevyhnutne odrážať názory Európskej únie ani Európskej agentúry pre sociálny fond. Európska únia ani poskytovateľ grantu za nich nenesú zodpovednosť.

2 · Štruktúra e-mailu — doplňte

Napíšte ku každej časti vlastnú formuláciu (téma: cenová ponuka pre klienta).

1 · Predmet:

2 · Oslovenie:

3 · Úvodná veta:

4 · Jadro (ponuka, údaje):

5 · Výzva / žiadosť:

6 · Záver:

7 · Podpis:

Spolufinancované Európskou úniou. Vyjadrené názory a stanoviská sú však výlučne názormi autora (autorov) a nemusia nevyhnutne odrážať názory Európskej únie ani Európskej agentúry pre sociálny fond. Európska únia ani poskytovateľ grantu za nich nenesú zodpovednosť.

3 · Gramatika

Cvičenie 1. Opravte vykanie (malé v → veľké V, kde treba).

- Ďakujem vám za váš e-mail. → _____
- Obraciam sa na vás so žiadosťou. → _____
- V prílohe vám zasielam ponuku. → _____

Cvičenie 2. Preformulujte na pasív / neosobnú konštrukciu.

- Musíte uhradiť faktúru. → _____
- Prosím vás o úhradu. → _____

Cvičenie 3. Premeňte na zdvorilú žiadosť (kondicionál).

- Potvrďte termín. → _____
- Pošlite mi cenník. → _____
- Odpovedzte do piatka. → _____

Cvičenie 4. Opravte interpunkciu a dátum.

- Posielam faktúru ktorá je po splatnosti. → _____
- Termín je 25.apríla 2026. → _____

Spolufinancované Európskou úniou. Vyjadrené názory a stanoviská sú však výlučne názormi autora (autorov) a nemusia nevyhnutne odrážať názory Európskej únie ani Európskej agentúry pre sociálny fond. Európska únia ani poskytovateľ grantu za nich nenesú zodpovednosť.

4 · Tónovanie upomienok

Ten istý obsah, tri intenzity

Faktúra č. 2026045, suma 480 €, po splatnosti. Napíšte tú istú správu 3-krát.

1. upomienka — priateľská pripomienka:

2. upomienka — formálna žiadosť:

3. upomienka — oznámenie ďalšieho postupu:

Spolufinancované Európskou úniou. Vyjadrené názory a stanoviská sú však výlučne názormi autora (autorov) a nemusia nevyhnutne odrážať názory Európskej únie ani Európskej agentúry pre sociálny fond. Európska únia ani poskytovateľ grantu za nich nenesú zodpovednosť.

5 · Workshop — tri dokumenty

a) Cenová ponuka pre klienta

Predmet, oslovenie, ponuka + cena, zdvorilá výzva, podpis.

b) 1. upomienka

Priateľská pripomienka neuhradenej faktúry.

c) Odpoveď na reklamáciu

Empatia → riešenie → ďalší krok. Zostaňte zdvorilí a vecní.

Spolufinancované Európskou úniou. Vyjadrené názory a stanoviská sú však výlučne názormi autora (autorov) a nemusia nevyhnutne odrážať názory Európskej únie ani Európskej agentúry pre sociálny fond. Európska únia ani poskytovateľ grantu za nich nenesú zodpovednosť.

6 · Kontrolný zoznam (kontrola vo dvojiciach)

Skontrolujte svoj e-mail aj e-mail kolegu. Pri každom bode poznámka.

Kritérium	OK?	Poznámka
Predmet je krátky a konkrétny		
Oslovenie správne (Vážený pán/pani + čiarka)		
Vy / Vás / Vám / Váš s veľkým V		
Jasná výzva alebo žiadosť (čo a dokedy)		
Záver a podpis (S pozdravom + meno, kontakt)		
Tón zodpovedá situácii		
Gramatika a interpunkcia (čiarky, dátumy)		

7 · Výstup do portfólia

- **Cenová ponuka** zaslaná e-mailom.
- **Dve upomienky (1. a 2.)** k tej istej faktúre.
- **Odpoveď na žiadosť úradu**.

Pamätajte: jasný predmet · vykanie s veľkým V · zdvorilá žiadosť · tón podľa situácie.

Spolufinancované Európskou úniou. Vyjadrené názory a stanoviská sú však výlučne názormi autora (autorov) a nemusia nevyhnutne odrážať názory Európskej únie ani Európskej agentúry pre sociálny fond. Európska únia ani poskytovateľ grantu za nich nenesú zodpovednosť.

Podnikanie na Slovensku a slovenský jazyk pre biznis

MODUL 8

Biznis korešpondencia a DIGITÁLNA PREZENTÁCIA

LEKTORKA

Mgr. Veronika Komissar

Social Innovation Initiative
Co-funded by the European Union
SMART UA
CENTRUM POMOCI PRE RODINU

Spolufinancované Európskou úniou. Vyjadrené názory a stanoviská sú však výlučne názormi autora (autorov) a nemusia nevyhnutne odrážať názory Európskej únie ani Európskej agentúry pre sociálny fond. Európska únia ani poskytovateľ grantu za nich nenesú zodpovednosť.

TEÓRIA · ŠTRUKTÚRA E-MAILU

Sedem častí formálneho e-mailu

1	**Predmet**	Cenová ponuka — upratovacie služby
2	**Oslovenie**	Vážený pán Kováč, (za oslovením čiarka)
3	**Úvodná veta**	V nadväznosti na náš telefonát…
4	**Jadro**	Konkrétny obsah: ponuka, údaje, prílohy
5	**Výzva / žiadosť**	Prosím o potvrdenie do… / Žiadam o úhradu…
6	**Záver**	Za Vašu odpoveď vopred ďakujem.
7	**Podpis**	S pozdravom · meno · firma · kontakt

Oslovenie a úvodné frázy

Oslovenie

Vážený pán / Vážená pani
Шановний пане / пані

Vážená pani doktorka
Шановна пані докторко

Dobrý deň (neformálne B2B)
Доброго дня

Vážené dámy a páni
Шановні пані та панове

Úvodné frázy

V nadväznosti na...
У зв'язку з... / На продовження...

Dovoľujem si Vás informovať...
Дозвольте Вас поінформувати...

Obraciam sa na Vás so žiadosťou...
Звертаюся з проханням...

V prílohe Vám zasielam...
У додатку надсилаю...

Záverečné frázy a upomienky

Záverečné frázy

Za Vašu odpoveď vopred ďakujem.

Заздалегідь дякую за відповідь.

Teším sa na spoluprácu.

Буду радий співпраці.

S úctou / S pozdravom

З повагою / З привітом

V prípade otázok ma kontaktujte.

У разі запитань звертайтеся.

Upomienky

splatnosť po termíne

прострочений термін оплати

omeškanie · úrok z omeškania

прострочення · пеня

vymáhanie

стягнення

inkaso

інкасо / колектори

JAZYK · GRAMATIKA

Vykanie a pasív

Vykanie v písomnom styku

Vy, Vás, Vám, Váš — vždy s veľkým V.

Žiadam **Vás** o… · v prílohe **Vám** zasielam…

Sloveso: 2. osoba množ. čísla (môžete, prijmite).

Pasív a neosobné konštrukcie

bolo dohodnuté, že… · **je potrebné** uhradiť…

žiadame Vás o… (firma ako „my“)

Pôsobí objektívne a profesionálne.

JAZYK · GRAMATIKA

Zdvorilé žiadosti a interpunkcia

Zdvorilé žiadosti (kondicionál)

Mohli by ste potvrdiť termín?

Rád by som Vás požiadal o…

Uvítal by som Vašu odpoveď do…

Interpunkcia a dátumy

Čiarka pred „ktorý“: **faktúra, ktorá je po splatnosti.**

Dátum: **25. apríla 2026** (medzera po bodke).

Za oslovením čiarka, ďalej malým písmenom.

SOFT SKILLS · TÓNOVANIE UPOMIENOK

Tá istá vec, tri intenzity

1. upomienka

Priateľská pripomienka

- *„Dovoľujem si Vás zdvorilo upozorniť…“*
- Predpokladá prehliadnutie
- Mäkký tón, žiadny tlak

2. upomienka

Formálna žiadosť

- *„Žiadame Vás o bezodkladnú úhradu…“*
- Jasný termín, vecný tón
- Pasív, bez emócií

3. upomienka

Oznámenie postupu

- *„Budeme nútení pristúpiť k vymáhaniu…“*
- Úrok z omeškania, inkaso
- Stále zdvorilá, ale dôrazná

VZOR · CENOVÁ PONUKA E-MAILOM

Modelový e-mail

Predmet: Cenová ponuka — upratovacie služby pre Vašu firmu

Vážený pán Kováč,

v nadväznosti na náš telefonát Vám v prílohe zasielam cenovú ponuku na pravidelné upratovanie Vašich priestorov.

Ponuka zahŕňa upratovanie 2× týždenne, vlastné čistiace prostriedky a mesačnú fakturáciu. Cena je 240 € mesačne bez DPH.

Mohli by ste mi potvrdiť, či Vám ponuka vyhovuje, prípadne navrhnúť termín stretnutia? Za Vašu odpoveď vopred ďakujem.

S pozdravom

Jana Horváthová · ČistýDom s.r.o. · 0900 000 000

KOMUNIKÁCIA S ÚRADMI

Tri typické situácie

Žiadosť

Obraciam sa na Vás so žiadosťou o... Uveďte presný predmet a údaje.

Predmet: Žiadosť o nahliadnutie do spisu

Vážený pán/ Vážená pani,

týmto Vás žiadam o umožnenie nahliadnutia do môjho spisu vedeného na Oddelení CP v Trnave.

Prosím o informáciu, aký je postup pri objednaní termínu na nahliadnutie do spisu, prípadne o pridelenie termínu.

Moje údaje:
Meno a priezvisko

Odpoveď na výzvu

V nadväznosti na Vašu výzvu č.... Vám oznamujem / zasielam... Dodržte termín.

Oznámenie zmeny údajov

Dovoľujem si Vám oznámiť zmenu... (adresa, názov, kontakt) s dátumom účinnosti.

Vážené oddelenie cudzineckej polície PZ Trnava.

Týmto by sme Vás chceli informovať, že naša rodina dňa 18.04.2026 zmenila adresu pobytu z dôvodu nadobudnutia nehnuteľnosti. Naša nová spoločná adresa je: Andreja
Vysvetlenie problému: V zmysle zákona o pobyte cudzincov sa snažíme splniť si povinnosť nahlásenia zmeny do 5 pracovných dní. Bohužiaľ, v online

WORKSHOP · KONTROLA

Kontrolný zoznam formálneho e-mailu

- [x] Predmet je krátky a konkrétny
- [x] Oslovenie správne (Vážený pán/pani + čiarka)
- [x] Vy / Vás / Vám / Váš s veľkým V v celom liste
- [x] Jasná výzva alebo žiadosť (čo a dokedy)
- [x] Záver a podpis (S pozdravom + meno, firma, kontakt)
- [x] Tón zodpovedá situácii (klient / úrad / upomienka)

Predmet: Žiadosť o nahliadnutie do spisu

Vážený pán/ Vážená pani,

týmto Vás žiadam o umožnenie nahliadnutia do môjho spisu vedeného na Oddelení CP v Trnave.

Prosím o informáciu, aký je postup pri objednaní termínu na nahliadnutie do spisu, prípadne o pridelenie termínu.

Moje údaje:
Meno a priezvisko
Rodné číslo
Číslo spisu

Za Vašu odpoved‘ Vám vopred d‘akujem.

S pozdravom

Maria Kohutiarova

Sú tieto inzeráty od AI? Ako to spoznáme







Pozor hlavne na obrázok a text v ňom. Čísla, dátumy, logá a web bývajú doplnené ručne — to je v poriadku.

Sú tieto inzeráty od AI? Ako to spoznáme







Pozor hlavne na obrázok a text v ňom. Čísla, dátumy, logá a web bývajú doplnené ručne — to je v poriadku.

DIGITÁLNA PREZENTÁCIA · VIZUÁLY

Plagáty cez AI — na čo si dať pozor

1 Skomolený text v obrázku

AI komolí písmená a slová. Názov, cenu a kontakt doplňte vždy ručne.

2 Divné ruky a detaily

Prsty, oči, predmety bývajú nereálne. Skontrolujte anatómiu a logiku.

3 Nereálne svetlo a tiene

Nesúladné tiene, „rozpité“ okraje, plastový vzhľad — pôsobí umelo.

4 Generický „AI“ štýl

Príliš hladké a neosobné; vyzerá ako všetci. Pridajte vlastný prvok.

5 Nesúlad so značkou

AI nepozná vaše logo, farby a font. Vizuál treba zladiť s identitou.

6 Autorské práva a licencie

Kto obrázok vlastní? Pozor na vodoznaky a podobnosť so známymi značkami.

ZLATÉ PRAVIDLO

AI je nástroj, nie hotový plagát. Vždy ľudská korektúra: text, logo, farby a fakty (cena, kontakt, dátum) doplňte a skontrolujte ručne pred zverejnením.

Test 3 sekúnd — funguje plagát?

Pozrite každý plagát 3 sekundy, potom odpovedzte:
① Aký je hlavný odkaz? ② Čo mám urobiť? ③ Kto to je / pre koho?







DIGITÁLNE OFORMLENIE REKLAMY

Na čo si dať pozor pri dizajne

1 Jeden hlavný odkaz

Jasná hierarchia: jeden veľký nadpis, potom detaily. Nie päť rovnako veľkých vecí.

2 Čitateľnosť

Dosť veľké písmo a silný kontrast (tmavý text, svetlé pozadie). Skúška z diaľky.

3 Menej je viac

Málo textu, dosť voľného priestoru. Nezahltite plagát — oko potrebuje oddych.

4 Konzistentné farby a font

2–3 farby a 1–2 fonty — vaša značka. Nie dúha a päť rôznych písiem.

5 Jasná výzva k akcii

CTA nech je vidno (farba/tlačidlo) + kontakt, web alebo QR kód.

6 Kvalitné a relevantné fotky

Ostré, k téme, s logom. Slabá alebo nesúvisiaca fotka zníži dôveru.

TEST 3 SEKÚND

Pozrite na plagát 3 sekundy: Vidno hneď, čo je hlavný odkaz, čo mám urobiť a kto to je? Ak nie, zjednodušte.

Formálne, jasne a vždy zdvorilo.

Správna štruktúra, vykanie s veľkým V a tón podľa situácie — to je profesionálny list.

Modul 8 · ďakujem!