



Obsah

| | |
|--|-----------|
| Predstov..... | 6 |
| 1 Public Relations | |
| 1.1 Teoretické vymedzenie problematiky | 7 |
| Definícia Public Relations | 7 |
| Dôležitosť PR pri budovaní dobrého mena a imidžu spoločnosti | 8 |
| Cieľové skupiny PR..... | 10 |
| Pravidlo pencils | 10 |
| 1.2 Nástroje a nové formy public relations..... | 11 |
| 1.3 Praktické ukážky a úlohy | 13 |
| Úloha 1.2 | 14 |
| Otázky na zamyslenie | 15 |
| 1.4 Prípadová štúdia..... | 15 |
| Zoznam použitej literatúry | 17 |
| 2 Sponzoring | |
| 2.1 Teoretické vymedzenie problematiky | 18 |
| Členenie sponzoringu | 19 |
| Sponzorstvo a šport | 20 |
| Výhody a nevýhody sponzoringu | 21 |
| Integrovaná marketingová komunikácia a sponzoring | 21 |
| 2.2 Praktické ukážky a úlohy | 23 |
| Úloha 2.1 | 23 |
| Úloha 2.2 | 23 |
| Úloha 2.3 | 24 |
| 2.3 Prípadová štúdia 1 | 24 |
| 2.4 Prípadová štúdia 2 | 25 |
| Zoznam použitej literatúry | 28 |
| 3 Podpora predaja | |
| 3.1 Teoretické vymedzenie problematiky | 29 |
| Nástroje podpory predaja..... | 30 |
| Podpora predaja spotrebiteľov | 30 |

| | |
|---|-----------|
| Podpora predaja sprostredkovateľov | 32 |
| Podpora predaja na obchodný personál | 32 |
| 3.2 Praktické ukážky a úlohy | 33 |
| Úloha 3.1 | 33 |
| Úloha 3.2 | 33 |
| Úloha 3.3 | 33 |
| 3.3 Prípadová štúdia 1 | 34 |
| 3.4 Prípadová štúdia 2 | 37 |
| Zoznam použitej literatúry | 39 |
| 4 Priamy marketing | |
| 4.1 Teoretické vymedzenie problematiky | 40 |
| Charakteristika priameho marketingu | 40 |
| Znaky priameho marketingu..... | 41 |
| Výhody priameho marketingu | 42 |
| Nástroje priameho marketingu | 42 |
| Direct mail – priama poštová zásielka..... | 43 |
| Neadresná zásielka – plošná distribúcia | 44 |
| Telemarketing a mobilný marketing..... | 44 |
| Spotrebiteľský klub..... | 45 |
| 4.2 Direct mailová akcia..... | 45 |
| 4.2 Praktické ukážky a úlohy | 47 |
| Úloha 4.1 | 47 |
| Úloha 4.2 | 47 |
| 4.3 Prípadová štúdia..... | 47 |
| Zoznam použitej literatúry | 50 |
| 5 Osobný predaj | |
| 5.1 Teoretické vymedzenie problematiky | 52 |
| Osobný predaj ako nástroj marketingovej komunikácie | 53 |
| Priebeh osobného predaja | 53 |
| 5.2 Praktické ukážky a úlohy | 55 |
| Úloha 5.1 | 55 |
| Úloha 5.2 | 56 |

| | |
|--|----|
| 5.3 Pripravova štúdia I | 58 |
| 5.4 Pripravova štúdia 2 | 60 |
| Zoznam použitej literatúry | 63 |
| 6 Medzištandardná komunikácia | |
| 6.1 Teoretické vymedzené problematicky | 64 |
| 6.2 Praktické ukázky a úlohy | 69 |
| Občadná komunikácia | 64 |
| Medzištandardná komunikácia | 65 |
| Úloha 6.1 | 99 |
| Úloha 6.2 | 97 |
| Zoznam použitej literatúry | 99 |