

Zadání po pátém semináři

Pro splnění zadání odevzdejte prosím svoje úkoly k bodu A) do *Odevzdávárny* našeho kurzu nejpozději do 12:00 v úterý 11. května.

A. Vlastní komunikační strategie

Pokračujte v tvorbě své komunikační strategie (vč. větších i menších úprav dosavadního textu).

A. Upravte prosím své segmentace tak, aby:

1. prezentovaly jednotlivé cílové skupiny (jako karty, když vyložíte na stůl) formou person,
2. tímto způsobem pojmenovávaly společné znaky/jmenovatele jednotlivých skupin (reprezentovaných personou),
3. byly co nejvíce odzdrojované / evidence-based, tzn. byly založeny na pramenech (empirických aj.)

B. Vy, kdo máte advocacy campaign, připravte si situační analýzu (i v návaznosti na naše konzultace), tzn. přehled mocenských vztahů, do kterých chcete vstoupit.

Můžete si to představit jako hrací pole, kde identifikujete konkrétní aktéry a jejich vliv na Vámi zvolenou agendu:

- aktuální spojence,
- potenciální spojence,
- potenciální protivníky,
- aktuální protivníky.

A) + případně B) (týká se těch, co mají advocacy campaign) přidejte prosím do své aktuální verze komunikační strategie a pošlete do *Odevzdávárny* našeho kurzu nejpozději do 12:00 v úterý 11. května.

B. Domácí četba

Nastudujte si prosím důkladně tyto texty (můžete si z nich udělat výpisky, poznamenat si své otázky):

- Gálik (2012) Psychologie přesvědčování_Univerzální principy přesvědčování podle Cialdiniho
- Rose (2010) Communicating with Humans

Stáhnout si je můžete v IS ve složce *Učební materiály – Úkol 5.*