

Jak dosáhnout souhlasu

Author: SF / pb | Published: 17.02.2011

R. Fisher, W. Ury a B. Patton, autoři knihy „Jak dosáhnout souhlasu“, kterou řada odborníků, včetně předních světových politiků a profesionálních vyjednávačů, považuje za jednu z nejlepších a nejužitečnějších knih o vyjednávání, ukazují především zásady tzv. principiálního vyjednávání. Vedle toho poskytují zároveň i velké množství situačních příkladů, návodů, doporučení, rad a triků, které vám pomohou dospět v procesu vyjednávání k věcné dohodě, dosáhnout rozumných výsledků jednání a zachovat si přitom důstojnost a tvář. Publikaci vydává Management Press.

17.02.2011 08:56, SF / pb