

## Umění vyjednávat a přesvědčit v obtížných situacích

Všichni denně vyjednáваме o různých záležitostech, ať už se zákazníky, obchodními partnery nebo doma, v rodině. Mnohá vyjednávání přitom z řady důvodů neprobíhají hladce, zvláště když druhá strana odmítá spolupracovat a dosáhnout uspokojivé dohody. Čelíme pak agresivnímu či neférovému jednání, jsme ve stresu a nedokážeme najít východisko ze situace. Tato ojedinělá knížka je plná speciálních strategií a taktik, které vás připraví na vyjednávání právě v těchto složitých případech. Rádceem vám bude uznávaný autor, který trénuje manažery pro náročná vyjednávání a úspěšně pracoval jako vyjednaváč pro policii.