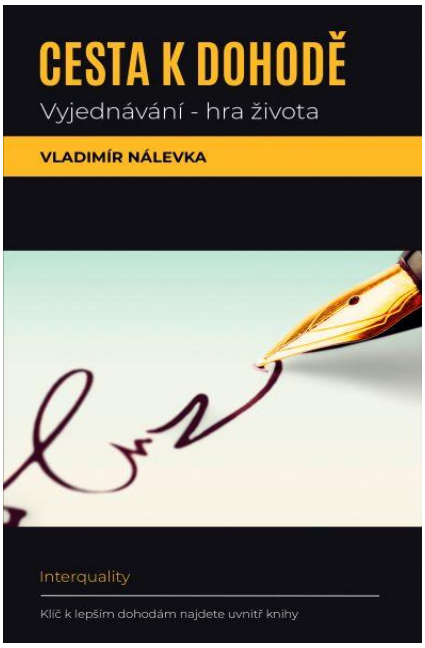
Právě vychází kniha
„Cesta k dohodě – vyjednávání, hra života“
Autorem je Vladimír Nálevka.



Vyjednávání je důležitou součástí našeho pracovního i soukromého života. Kniha „Cesta k dohodě - vyjednávání, hra života“ si klade za cíl usnadnit čtenářům cestu k dobré dohodě. Vyjednávání je hra, při níž nezáleží pouze na tom, jak byly karty rozdány. Velice záleží na tom, jak s nimi zahrajeme.

Kniha je laskavým, dobře informovaným, zkušeným a zábavným průvodcem procesem vyjednávání. Odpovídá mimo jiné na otázky:

- kdy vyjednávat a kdy situaci řešit jinak
- jaké jsou zdroje síly vyjednavačů, jak zvýšit svou sílu
- jak strukturovat a řídit vyjednávací proces
- jak se připravují ti nejlepší vyjednavači
- jak vymezit vyjednávací prostor a jak se v něm pohybovat
- jak reagovat na ultimátum „berte nebo nechte být“
- jak rozpoznat taktiky a triky tvrdého pozičního vyjednávání a jak jim čelit
- a hlavně - jak dosáhnout dohody typu „výhra-výhra“ (a otevřít dveře dlouhodobému partnerství)

Pozornost je věnována také přesvědčování jako důležité součásti vyjednávání. Čtenáři se mohou těšit na osvědčenou strategii pro výběr a prezentaci těch nejsilnějších argumentů i na nejnovější psychologické poznatky v oblasti přesvědčování. Naučí se také, jak překonat „minové pole argumentů“.
Nechybí návod na to, jak při vyjednávání zvládat vlastní emoce a jak pracovat s emocemi druhé strany. Stejně tak postup pro zvládání dynamiky týmových jednání.
Lidé se při vyjednávání nechovají vždy stoprocentně racionálně, a tak se čtenáři seznámí i s pastmi iracionality, jež na nás při vytváření dohody číhají.
Inspirativní jsou „zlatá pravidla“ vyjednávání výrazných osobností byznysu, akademické sféry, diplomacie, policie.
A na závěr, příběh, jenž uvádí negociační principy v život.

To všechno poutavou, čtivou formou a mnoha názornými příklady a případovými studiemi ze světa podnikání, diplomacie i historie.
K tomu praktické nástroje, checklisty, odkazy na knižní i audiovizuální zdroje.

Vydává: Interquality s.r.o.
Počet stran: 249
Doporučená prodejní cena (včetně DPH): Kč 385
Zvýhodněná cena (včetně DPH): Kč 308
Objednávky prosím posílejte na: nakladalova@interquality.cz

O autorovi:
Ing. Vladimír Nálevka je naším předním odborníkem v oblasti vyjednávání. Vede negociační tréninky a poskytuje poradenskou podporu při přípravě na důležitá vyjednávání. Jako konzultant či školitel působil v desítkách českých i zahraničních firem (AutoCont CZ, Coca-Cola, ČNB, ČSOB, Google, Hewlett-Packard, innogy, KPMG, O2, ŠKODA AUTO…) Školil české i zahraniční diplomaty (Afghánistán, Irák, Zimbabwe). Pomáhal překonávat patové situace při složitých kolektivních vyjednáváních. Přednášel společně s W.Urym, zakladatelem Harvardského programu vyjednávání. Spolupracuje s vyjednavači Policie ČR.
Vladimír je spolumajitelem a jednatelem školící a poradenské firmy Interquality. Je absolventem Program on Negotiation at Harvard Law School, Harvard University.