

Zen vodenja: zelo enostaven način vodenja*Robert Bric, Bojan Straže, David Djukić,**Jana Bogdanovski, Igor Šimac,**Lidija Robnik in Ana Jug*

Dashöfer, 2006

530 str. in dve zgoščenki

Zen vodenja je praktičen priročnik – izšel je v zbirki Direktor –, ki vsebuje temeljna znanja za razumevanje prava, financ, trženja, prodaje, poslovne komunikacije ipd. v vsakdanji gospodarski praksi. Priročniku sta priloženi tudi dve zgoščenki, ena o vodenju, druga pa o poslovni komunikaciji.

Uvodni del obravnava nekaj sprememb, ki jih prinaša novi zakon o gospodarskih družbah. Izredno obsežno in praktično je tretje poglavje, ki obravnava vodenje. Direktor mora poznati temeljne zakone vodenja in upravljanja. Zadolžen je za poslovno načrtovanje, imeti mora jasno vizijo o strategiji, poslanstvu, vrednotah, ciljih in številnih drugih pomembnih zadevah poslovanja v konkurenčnem boju. Vsak dan se sooča s problematiko človeških virov, vodenjem projektov ipd., zato mora obvladati ustrezne veščine komuniciranja, da bi poslovni procesi potekali v zadovoljstvo kupcev, zaposlenih in lastnikov kapitala. Posebna pozornost je namenjena poslovni odličnosti in obvladovanju kakovosti.

V četrtem poglavju je predstavljeno trženje, zlasti pa so izpostavljena osnovna strateška vprašanja za direktorje. Prikazan je trženjski načrt in pogled na najosnovnejše tehnike trženja, s poudarkom na tržnem komuniciranju. Vsak direktor mora poznati vlogo, mesto in pomen trženja. Zato so avtorji posebno pozornost namenili temu, kako spodbuditi stranko k vnovičnemu nakupu. Nazorno so predstavljene komunikacija s stranko, motivacija, stimulacija ipd. Prikazane so tudi največje napake manj uspešnih podjetij in konkurenčne prednosti.

V petem poglavju spoznamo skrivnost prodaje, njeno zgodovino, načine iskanja in pridobivanja kupcev.

Šesto poglavje nas uči poslovno komunicirati in se pogajati. Avtor tega poglavja je predstavil najrazličnejše vrste komuniciranja. Osvežil je notranje komuniciranje, odnose z javnostmi, javno nastopanje, poslovna pogajanja, pogajalske strategije in pogajalske taktike. Vse to morajo direktorji, managerji in poslovneži obvladati v vsakdanji praksi.

Sedmo poglavje obravnava problematiko financ in finančnega vodenja. Pomembna sta bilanca stanja in izkaz poslovnega izida. Direktor mora pravilno izbirati vire financiranja in obvladati odločanje o naložbah finančnih sredstev.

V zadnjem poglavju je prikazano pravo za direktorje.

izr. prof. dr. Gabrijel Devetak