



Verhandlungstechniken im Vergleich. Das Harvard-Konzept und das Modell Matthias Schranners: Gibt es eine Alternative zum Harvard-Konzept? (German Edition)

Hans Werner Melchior

Download now

[Click here](#) if your download doesn't start automatically

Verhandlungstechniken im Vergleich. Das Harvard-Konzept und das Modell Matthias Schranners: Gibt es eine Alternative zum Harvard-Konzept? (German Edition)

Hans Werner Melchior

Verhandlungstechniken im Vergleich. Das Harvard-Konzept und das Modell Matthias Schranners: Gibt es eine Alternative zum Harvard-Konzept? (German Edition) Hans Werner Melchior

Studienarbeit aus dem Jahr 2010 im Fachbereich BWL - Unternehmensführung, Management, Organisation, Note: 1,0, Hochschule Deggendorf (DIMIT), Veranstaltung: Vertrieb, Sprache: Deutsch, Abstract: Diese Studienarbeit ist durch einen Artikel aus der „Wirtschaftswoche“ angeregt, in dem ein Buch von Matthias Schraner vorgestellt wurde. Schraner war früher Verhandlungsführer der Polizei und entwickelte aus diesem Kontext Strategien für erfolgreiches Verhandeln in der Wirtschaft. Heute berät er große Unternehmen in schwierigen Verhandlungssituationen.

In dem Artikel ist zu lesen:

„...Einer der größten Irrtümer ist der Glaube daran, dass beide Seiten gewinnen können, dass eine „Win-win“-Vereinbarung möglich ist“, schreibt der Autor. Es muss immer Sieger geben, im Geschäft genauso, wie in Politik oder Sport. Daher sei es ein falsches Ziel, auf eine Win-win-Situation hinzuarbeiten.“¹ Diese Aussage überrascht und macht Neugierig: Anerkannter Standard in Verhandlungssituationen ist das Harvard-Konzept von Fisher, Ury und Patton. Dieses wurde Anfang der 80er Jahre des vergangenen Jahrhunderts entwickelt und fußt maßgeblich auf eben diesem „Win-Win“. Sollte Schraner einen revolutionären Ansatz darstellen, der die bisherige „Best Practice“ in Frage stellt?

1 Einleitung

1.1 Ziel und Methodik

1.2 Abgrenzung

2 Methodik des Harvard-Konzepts

2.1 Positionen sind nicht verhandelbar

2.2 Menschen und Probleme getrennt betrachten

2.3 Verwendung objektiver Kriterien der Bewertung

2.4 Suche nach möglichen Lösungen (Win-Win)

2.5 Verhandeln in schwierigen Situationen

2.6 Suche nach der „Besten Alternative“ (BATNA)

2.7 Zusammenfassung

3 Verhandlungsmodell von Schraner

3.1 Strategische Vorbereitung

3.2 Umgang mit Informationen

3.3 Verwendung von Taktik

3.4 Verhandlungsführung

3.5 Festlegung des „Walk-away-Point“

3.6 Zusammenfassung

4 Vergleich der Techniken

4.1 Vorbereitung vor der Verhandlung

4.2 Verhalten in der Verhandlungssituation

4.3 „BATNA“ und „Walk-away-Point“

4.4 Taktik in schwierigen Situationen

5 Bewertung

6 Literaturverzeichnis

 [Download Verhandlungstechniken im Vergleich. Das Harvard-Ko ...pdf](#)

 [Read Online Verhandlungstechniken im Vergleich. Das Harvard- ...pdf](#)

Download and Read Free Online Verhandlungstechniken im Vergleich. Das Harvard-Konzept und das Modell Matthias Schranners: Gibt es eine Alternative zum Harvard-Konzept? (German Edition)
Hans Werner Melchior

From reader reviews:

Floyd Alling:

Have you spare time to get a day? What do you do when you have much more or little spare time? That's why, you can choose the suitable activity to get spend your time. Any person spent their particular spare time to take a move, shopping, or went to the actual Mall. How about open or read a book titled Verhandlungstechniken im Vergleich. Das Harvard-Konzept und das Modell Matthias Schranners: Gibt es eine Alternative zum Harvard-Konzept? (German Edition)? Maybe it is for being best activity for you. You realize beside you can spend your time with the favorite's book, you can cleverer than before. Do you agree with it has the opinion or you have various other opinion?

Bruce Alexander:

In this period of time globalization it is important to someone to get information. The information will make professionals understand the condition of the world. The health of the world makes the information better to share. You can find a lot of recommendations to get information example: internet, paper, book, and soon. You can observe that now, a lot of publisher in which print many kinds of book. The actual book that recommended for your requirements is Verhandlungstechniken im Vergleich. Das Harvard-Konzept und das Modell Matthias Schranners: Gibt es eine Alternative zum Harvard-Konzept? (German Edition) this book consist a lot of the information on the condition of this world now. This book was represented how does the world has grown up. The language styles that writer use for explain it is easy to understand. The actual writer made some research when he makes this book. Honestly, that is why this book acceptable all of you.

Marcela Beach:

Don't be worry in case you are afraid that this book may filled the space in your house, you could have it in e-book way, more simple and reachable. This kind of Verhandlungstechniken im Vergleich. Das Harvard-Konzept und das Modell Matthias Schranners: Gibt es eine Alternative zum Harvard-Konzept? (German Edition) can give you a lot of good friends because by you checking out this one book you have factor that they don't and make a person more like an interesting person. That book can be one of one step for you to get success. This book offer you information that possibly your friend doesn't know, by knowing more than different make you to be great people. So , why hesitate? Let me have Verhandlungstechniken im Vergleich. Das Harvard-Konzept und das Modell Matthias Schranners: Gibt es eine Alternative zum Harvard-Konzept? (German Edition).

Linda Harris:

Do you like reading a guide? Confuse to looking for your best book? Or your book seemed to be rare? Why so many question for the book? But any kind of people feel that they enjoy for reading. Some people likes looking at, not only science book but additionally novel and Verhandlungstechniken im Vergleich. Das

Harvard-Konzept und das Modell Matthias Schranners: Gibt es eine Alternative zum Harvard-Konzept? (German Edition) or perhaps others sources were given information for you. After you know how the truly great a book, you feel wish to read more and more. Science guide was created for teacher or maybe students especially. Those guides are helping them to add their knowledge. In additional case, beside science publication, any other book likes Verhandlungstechniken im Vergleich. Das Harvard-Konzept und das Modell Matthias Schranners: Gibt es eine Alternative zum Harvard-Konzept? (German Edition) to make your spare time a lot more colorful. Many types of book like this one.

Download and Read Online Verhandlungstechniken im Vergleich. Das Harvard-Konzept und das Modell Matthias Schranners: Gibt es eine Alternative zum Harvard-Konzept? (German Edition) Hans Werner Melchior #ZWGN82SFDC5

Read Verhandlungstechniken im Vergleich. Das Harvard-Konzept und das Modell Matthias Schranners: Gibt es eine Alternative zum Harvard-Konzept? (German Edition) by Hans Werner Melchior for online ebook

Verhandlungstechniken im Vergleich. Das Harvard-Konzept und das Modell Matthias Schranners: Gibt es eine Alternative zum Harvard-Konzept? (German Edition) by Hans Werner Melchior Free PDF d0wnl0ad, audio books, books to read, good books to read, cheap books, good books, online books, books online, book reviews epub, read books online, books to read online, online library, greatbooks to read, PDF best books to read, top books to read Verhandlungstechniken im Vergleich. Das Harvard-Konzept und das Modell Matthias Schranners: Gibt es eine Alternative zum Harvard-Konzept? (German Edition) by Hans Werner Melchior books to read online.

Online Verhandlungstechniken im Vergleich. Das Harvard-Konzept und das Modell Matthias Schranners: Gibt es eine Alternative zum Harvard-Konzept? (German Edition) by Hans Werner Melchior ebook PDF download

Verhandlungstechniken im Vergleich. Das Harvard-Konzept und das Modell Matthias Schranners: Gibt es eine Alternative zum Harvard-Konzept? (German Edition) by Hans Werner Melchior Doc

Verhandlungstechniken im Vergleich. Das Harvard-Konzept und das Modell Matthias Schranners: Gibt es eine Alternative zum Harvard-Konzept? (German Edition) by Hans Werner Melchior Mobipocket

Verhandlungstechniken im Vergleich. Das Harvard-Konzept und das Modell Matthias Schranners: Gibt es eine Alternative zum Harvard-Konzept? (German Edition) by Hans Werner Melchior EPub