



Das Harvard-Konzept: Der Klassiker der Verhandlungstechnik



Download



Online Lesen

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

Das Harvard-Konzept: Der Klassiker der Verhandlungstechnik

Roger Fisher, William Ury, Bruce Patton

Das Harvard-Konzept: Der Klassiker der Verhandlungstechnik Roger Fisher, William Ury, Bruce Patton

 [Download Das Harvard-Konzept: Der Klassiker der Verhandlung ...pdf](#)

 [Online lesen Das Harvard-Konzept: Der Klassiker der Verhandlu ...pdf](#)

Downloaden und kostenlos lesen Das Harvard-Konzept: Der Klassiker der Verhandlungstechnik Roger Fisher, William Ury, Bruce Patton

268 Seiten

Amazon.de

Im "Harvard Negotiation Project" der Harvard Universität in den USA untersuchen amerikanische Wissenschaftler seit Jahren das Verhandeln im Großen und im Kleinen -- und das in beruflichen aber auch privaten Bereichen. Viele ihrer Untersuchungsergebnisse haben sie in ihrem Buch *Das Harvard-Konzept* veröffentlicht. Die Grundlage des Harvard-Konzepts ist der folgende Gedanke: Seien Sie hart in der Sache und weich mit den Menschen. Neben diesem Grundgedanken liegen dem Harvard-Konzept vier Prinzipien zugrunde:

1. Probleme und Menschen müssen voneinander getrennt werden.
2. Im Vordergrund sollen Interessen und nicht Positionen stehen.
3. Es gilt Verhandlungsergebnisse zu finden, die allen Parteien Vorteile bringen.
4. Alle Beteiligten müssen sich auf neutrale Kriterien für die Bewertung des Verhandlungsergebnisses einigen.

Das Buch ist hochgradig praxisorientiert. Anhand von zahlreichen Praxisbeispielen wird erläutert, wie die geschilderten Strategien umgesetzt werden können. Egal ob in der Politik, in der Wirtschaft oder bei Ihnen zu Hause am Küchentisch: Wenn Sie oft verhandeln müssen, wird Ihnen dieses Buch weiterhelfen. Das Harvard-Konzept ist zweifelsfrei eines der Glanzlichter unter den Büchern über das Verhandeln. Fazit: DAS Buch zum Thema Verhandlungen. --*Ralf Senfleben* Pressestimmen

Die Weltwoche:

"Verständlich und einleuchtend."

Frankfurter Allgemeine Zeitung:

"Das Buch liest sich schnell und steht in deutlichem Kontrast zu dem auf diesem Themenmarkt üblichen Selbsthilfe-Buch."

01.07.1997 / Der Weiterbildungsbrief:

"Ein unentbehrliches Grundlagenbuch."

01.02.1998 / Mittelstand-Spezial:

"Ein sehr empfehlenswertes Standardwerk für alle, die mehr erreichen wollen."

14.01.2004 / Handelszeitung:

Verhandlungen ohne Verlierer

"Das Buch ist inzwischen zum millionenfach verkauften Standardwerk geworden." Kurzbeschreibung
Seit mehr als 20 Jahren gilt die unter dem Namen Harvard-Konzept bekannt gewordene Methode des sachbezogenen Verhandeln als die wirksamste aller Verhandlungstechniken: Statt um bereits vorher festgelegte Positionen zu rangeln, bemühen sich die Partner um einen fairen Interessenausgleich, der beiden Seiten das bestmögliche Ergebnis bringt.

"Dies ist bei weitem das Beste, was ich je über Verhandeln gelesen habe, und gleich wichtig für den Menschen, der sich um Freunde, Besitz und Einkommen sorgt, wie für den Staatsmann, der sich um den

Frieden kümmert."

John Kenneth Galbraith

Download and Read Online Das Harvard-Konzept: Der Klassiker der Verhandlungstechnik Roger Fisher,
William Ury, Bruce Patton #F19SDV76JKG

Lesen Sie Das Harvard-Konzept: Der Klassiker der Verhandlungstechnik von Roger Fisher, William Ury, Bruce Patton für online ebook Das Harvard-Konzept: Der Klassiker der Verhandlungstechnik von Roger Fisher, William Ury, Bruce Patton Kostenlose PDF d0wnl0ad, Hörbücher, Bücher zu lesen, gute Bücher zu lesen, billige Bücher, gute Bücher, Online-Bücher, Bücher online, Buchbesprechungen epub, Bücher lesen online, Bücher online zu lesen, Online-Bibliothek, greatbooks zu lesen, PDF Beste Bücher zu lesen, Top-Bücher zu lesen Das Harvard-Konzept: Der Klassiker der Verhandlungstechnik von Roger Fisher, William Ury, Bruce Patton Bücher online zu lesen. Online Das Harvard-Konzept: Der Klassiker der Verhandlungstechnik von Roger Fisher, William Ury, Bruce Patton ebook PDF herunterladen Das Harvard-Konzept: Der Klassiker der Verhandlungstechnik von Roger Fisher, William Ury, Bruce Patton Doc Das Harvard-Konzept: Der Klassiker der Verhandlungstechnik von Roger Fisher, William Ury, Bruce Patton Mobipocket Das Harvard-Konzept: Der Klassiker der Verhandlungstechnik von Roger Fisher, William Ury, Bruce Patton EPub