

Få 'ja' når du forhandler PDF

William Ury



Dette er kun et uddrag fra bogen. Den fulde bog kan downloades fra nedenstående link.



Forfatter: William Ury
ISBN-10: 9788741854311
Sprog: Dansk
Filstørrelse: 2977 KB

BESKRIVELSE

FÅ JA NÅR DU FORHANDLER præsenterer en simpel, universelt anvendelig metode til at gennemføre såvel forhandlinger om private, personlige konflikter som forhandlinger i embeds medfør – med godt resultat uden brug af mindre pæne metoder. FÅ JA NÅR DU FORHANDLER fremlægger en gennemprøvet, præcis og veltilrettelagt forhandlingsstrategi. Ved at følge bogens anvisninger bliver du i stand til at nå forhandlingsresultater, der er til fordel for begge parter og dermed et godt grundlag for fremtidige relationer til forhandlingspartneren. Bogens strategi kan anvendes med succes i alle slags forhandlinger, fra familiestridigheder til internationale overenskomster. FÅ JA NÅR DU FORHANDLER fortæller, hvordan du bærer dig ad med at holde personen og problemet adskilt, fokusere på interesser, ikke på standpunkter – og etablere præcise mål ved forhandlingernes start. Hvordan du samarbejder om at finde frem til gensidigt fordelagtige forslag og forhandler med modstandere, der er stærkere, som ikke følger spillereglerne eller bruger beskidte tricks. FÅ JA NÅR DU FORHANDLER hviler på videnskabelige undersøgelser i forbindelse med The Harvard Negotiation Project. Bogen repræsenterer en milepæl i forhandlingsteknikkens udvikling og giver dig et værktøj i hænde, som kan gøre dine forhandlinger mere resultatrige.

HVAD SIGER GOOGLE OM DENNE BOG?

FÅ JA NÅR DU FORHANDLER præsenterer en simpel, universelt anvendelig metode til at gennemfør såvel forhandlinger om private, personlige konflikter som ...

www.kopk.dk

FÅ JA NÅR DU FORHANDLER præsenterer en simpel, universelt anvendelig metode til at gennemfør såvel forhandlinger om private, personlige konflikter som ...

FÅ 'JA' NÅR DU FORHANDLER

[Læs mere ...](#)