

Ærlig forhandling PDF

Keld Jensen



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



Forfatter: Keld Jensen
ISBN-10: 9788757439168
Sprog: Dansk
Filstørrelse: 2745 KB

BESKRIVELSE

Forhandling er et psykologisk spil mellem enkeltpersoner. Man skal kende spillets regler for at være effektiv. Uheldigvis udvikler forhandlinger sig ofte negativt – til et slagsmål med vindere og tabere. En forhandler antager, at hans modparts interesser er i modstrid med hans egne. Uenighed, konflikter, fastlåste situationer og ødelagte forbindelser bliver ofte resultatet. Med Ærlig forhandling er det omvendt. Her lærer du at vinde, uden at din modpart taber. Bogen præsenterer et væld af praktiske forhandlingsråd og er illustreret med eksempler fra den virkelige verden og underbygget med adfærdsøkonomisk teori. Du forhandler mere eller mindre bevidst i gennemsnit op til 10.000 gange årligt. Derfor vurderer World Economic Forum at forhandlingsteknik er den femte vigtigste medarbejderkompetence, uanset hvad du beskæftiger dig med! Den kompetente forhandler forstår at begge parter må vinde for at opnå overlegne resultater, større værdi og langvarigt samarbejde. Lær hvordan med Ærlig forhandling. Indhold1. Fire store idéer, som måske kan ændre verden2. Grunden til, at vi forhandler3. NegoPorn – lad mig misbruge dig4. TrustCurrency: Hjørnesteinen i NegoEconomics5. Hvordan forhandler vi?6. Forhandlinger som et nulsumsspil eller som samarbejde7. Forhandlinger med to tabere8. Hvordan følelser, stress og personlig kemi påvirker beslutningstagning9. Ti vigtige råd10. Tilbagevendende praksisser, som fører til succes11. Danmarks bedste udbud – vinderen af årets pris 2017 KilderAnbefalet læsning

HVAD SIGER GOOGLE OM DENNE BOG?

Jurist- og Økonomforbundets Forlag, København 2017. 282 sider. Hæftet med orig. omslag. Som ny.

Køb Ærlig forhandling. Forhandling er et psykologisk spil mellem enkeltpersoner. Man skal kende spillets regler for at være effektiv. Uheldigvis udvikler ...

"Ærlig forhandling" [1. udgave, 1. oplag] af Keld Jensen - Hæftet (Bog med hæftet ryg). På dansk. Genre: Erhverv, Div.. Udgivet 01/09-2017. Vejer 483 g og måler ...

ÆRLIG FORHANDLING

[Læs mere ...](#)