



Reshaping Negotiations

Navigating Digital Transformations

Ladenpreis: 90,30EUR

ISBN: 978-3-339-14146-0

Auflage: Aufl.

Verlag: Kovac, Dr. Verlag

Erscheinungsdatum: 01.09.2024

Autoren: Roth Joana

Reihe: Schriftenreihe zum Verhandlungsmanagement

WEITERE INFORMATIONEN UND BESTELLUNG

<https://shop.lexisnexis.at/reshaping-negotiations-9783339141460.html>

Details

In einer sich rasch wandelnden Geschäftswelt, geprägt von Technologiefortschritten und globalen Krisen, standen Unternehmen in den letzten Jahren vor weitreichenden Veränderungsprozessen. Ereignisse wie Pandemien, Inflationen und Rohstoffkrisen haben eine neue Normalität geschaffen: Nahezu alle Unternehmensbereiche mussten nach Wegen suchen, sich angesichts der neuen Herausforderungen strategisch wettbewerbsfähig aufzustellen. Da Verhandlungen einen unmittelbaren Hebel für die Rentabilität von Unternehmen darstellen, ist ein flexibles und strategisches Verhandlungsmanagement in diesen Zeiten unerlässlich. Die COVID-19-Pandemie zwang jüngst viele Unternehmen, ihre Verhandlungsprozesse überstürzt zu digitalisieren, oft ohne ausreichende Vorbereitung oder strategische Planung. Die Erforschung und Anpassung von Verhandlungsstrategien ist jedoch entscheidend, um den Herausforderungen der Digitalisierung erfolgreich zu begegnen und nachhaltige Geschäftsergebnisse zu erzielen. Diese Dissertation zielt daher darauf ab, eine ganzheitliche Sicht auf die Dynamik von Geschäftsverhandlungen in einer zunehmend digitalisierten Welt zu bieten. In vier Studien werden verschiedene Aspekte dieser Thematik untersucht. Studie 1 betrachtet interdisziplinär die Auswirkungen der COVID-19-Pandemie auf das Verhalten von Individuen und Organisationen in Geschäftsverhandlungen. Anschließend wird die Auswirkung von Work-from-Home-Settings auf die Verhandlungsperformance und weitere individuelle Faktoren analysiert (Studie 2). Zudem werden potenzielle Verhaltensänderungen, wie der Einsatz unethischer Taktiken bedingt durch digitale Medien, untersucht (Studie 3). Schließlich wird der Einfluss der Geschäftsbeziehung in Verhandlungen betrachtet, die über unterschiedlich reichhaltige mediale Kanäle geführt werden (Studie 4). Die Ergebnisse verdeutlichen, dass erfolgreiche digitale Verhandlungen umfassende Anpassungen erfordern - sowohl technisch als auch in Bezug auf Dynamik und Ethik. Die Digitalisierung verändert nicht nur das Verhandlungsmedium, sondern auch die Dynamik und den Einsatz ethischer Taktiken in einer Verhandlung. Gerade im digitalen Raum müssen Verhandlungen daher strategisch geplant und auf starken Alle Preise inkl. MwSt. zzgl. Versand. Bei Bestellung im LexisNexis Onlineshop Kostenloser Versand innerhalb Österreichs.

Geschäftsbeziehungen aufgebaut sein.

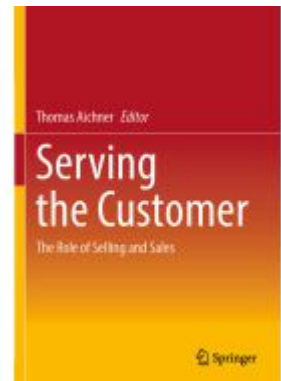
Wir haben andere Produkte gefunden, die Ihnen gefallen könnten!



Erfolgreiches Customer-Success-
Management
Ladenpreis: 15,41EUR



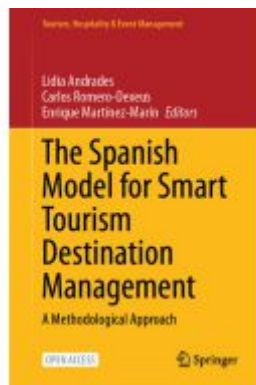
Omni-personal Luxus
Ladenpreis: 33,92EUR



Serving the Customer
Ladenpreis: 71,49EUR



Agile Marketing Strategies
Ladenpreis: 153,99EUR



The Spanish Model for Smart Tourism
Destination Management
Ladenpreis: 54,99EUR



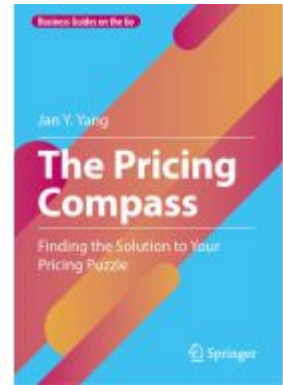
Chefsache Strategisches
Vertriebsmanagement
Ladenpreis: 41,11EUR



Verwertung kommerzieller Rechte im Sportmarketing
Ladenpreis: 25,69EUR



Technology Application in Aviation, Tourism and Hospitality
Ladenpreis: 186,99EUR



The Pricing Compass
Ladenpreis: 43,99EUR



Service 4.0
Ladenpreis: 54,99EUR