

# Publikationen

Name / Titel	Prof. Dr. Sabine Korte
<p>Kuhn, M. / Heigl, J. / Korte, S. (2018): Wahrnehmung und Bewertung Automatisierter Fahrassistenten. Forschungsberichte des Zentrums für Empirische Forschung (ZEF), Band 10, Stuttgart 2018.</p>	
<p>Schwarz, S. (2012): Analyse und Steuerung von Verhandlungsperformance in industriellen Verhandlungen, Dissertation, Dr. Kovac, Hamburg.</p>	
<p>Herbst, U. / Schwarz, S. (2011): How Valid Is Negotiation Research Based on Student Sample Groups? New Insights into a Long-Standing Controversy, erschienen in: Negotiation Journal, Vol. 27, No. 2., 2011, pp. 147-170.</p>	
<p>Schwarz, S. / Voeth, V. (2010): Verhandlungscontrolling als Bestandteil des Vertriebscontrollings, erschienen in: Zeitschrift für Controlling, Vol. 8/9, 2010, S. 463-470.</p>	
<p>Schwarz, S./Voeth, M./Herbst, U. 2010. Information assymetry in buyer-seller negotiations and its impact on effectiveness, efficiency and satisfaction. Proceedings of the IMP-Group Conference, Budapest.</p>	
<p>Schwarz, S. / Voeth, M. / Herbst, U. (2009): Verhandlungsperformance des Vertriebs: Konzeption eines Messansatzes, erschienen in: St.Galler-B2B-Excellenceletter, No. 2., S. 10-15.</p>	
<p>Schwarz, S. / Voeth, M. / Herbst, U. (2008): The management of intra- versus inter-organizational negotiations: An empirical comparison, erschienen in: Proceedings of the 1st French - German – Swiss Workshop on B2B Marketing, Lausanne.</p>	
<p><u>Mitarbeit an folgenden Lehrbüchern:</u></p>	
<p>Marketing-Management: Grundlagen, Konzeption und Umsetzung (2013), 1. Auflage, erschienen im Schäffer-Poeschel Verlag, verfasst von Prof. Dr. Markus Voeth und Prof. Dr. Uta Herbst.</p>	
<p>Verhandlungsmanagement: Planung, Steuerung und Analyse (2009), 1. Auflage, erschienen im Schäffer-Poeschel Verlag, verfasst von Prof. Dr. Markus Voeth und Prof. Dr. Uta Herbst.</p>	