

Publikationen

RA Prof. Dr. Georg Berkel, MBA

Professor Business Administration und Recht & Studiengangsleiter Master Mediation

Fachgebiet: Wirtschaft und Management

georg.berkel@iu.org

- [“Learning to Negotiate”](#), Cambridge University Press, 2021
- “Verhandeln Lernen”, Windmühle Edition by Feldhaus Verlag (German), *forthcoming 2022*
- Review of “The Bartering Mindset by Brian C. Gunia”, Zeitschrift für Konfliktmanagement (German), 2019
- [“Father to Son. The Mediation of Family Firm Succession Conflict”](#) (2nd.), Springer, 2019
- “Zur Diskussion gestellt: Deal Mediation als Konfliktbeilegung?”, Zeitschrift für Konfliktmanagement (German), 2018
- “Contract Management” in: [“Business Project Management and Marketing. Mastering Business Markets”](#) (Ed. Kleinaltenkamp, Plinke, Geiger), Springer, 2016
- “Deal Mediation: Erfolgsfaktoren professioneller Vertragsverhandlungen”, Zeitschrift für Konfliktmanagement (German), 2016
- “Global Negotiations. A conversation with Professor Jeanne Brett”, Zeitschrift für Konfliktmanagement, 2016
- “Game Theory and Negotiations. A conversation with Professor Keith Murnighan”, Zeitschrift für Konfliktmanagement, 2015
- “The Role of the Mediator. A conversation with Professor Stephen B. Goldberg”, Zeitschrift für Konfliktmanagement, 2015
- “Allianzen Erfolgreich Verhandeln” (with [Prof. Dr. Sascha Albers](#)), Zeitschrift für Konfliktmanagement (German), 2015
- “Contract Management” in: [“Auftrags- und Projektmanagement. Mastering Business Markets”](#) (Ed. Kleinaltenkamp, Plinke, Geiger), Springer (German), 2013