

PUBLIKATIONSLISTE

Bücher

Minelli, M. (2008). Verhaltensorientierte Verkaufsführung, ProMES: Eine wirkungsvolle Form des Sales Coachings. Wiesbaden: Gabler.

Fuhrer, U. (2005). Die Bedeutung des Realloptionsansatzes für die Bewertung von strategischen Handlungsspielräumen. Bern, Stuttgart, Wien: Haupt Verlag.

Artikel

Minelli, M., Walliser, F., Tschan, F., Herzog, W., & Semmer, N. K. (2002). ProMES in a Swiss School: Effects of Priority Information in Feedback. In R. D. Pritchard, H. Holling, F. Lammers, & B. D. Clark (Ed.), Improving Organizational Performance with the Productivity Measurement and Enhancement System: An International Collaboration (pp. 87-104). New York: Nova Science Publishers .

Semmer, N. K.; Tschan, F.; Kathrin, K.-S.; Minelli, M.; Walliser, F., Dunckel, H.; Jerusel, S. (2002): The Dark Side of Accurate Feedback: Some Side Effects of a Tailor-Made System for Measuring Work Performance. In R. D. Pritchard, H. Holling, F. Lammers, & B. D. Clark (Ed.), Improving Organizational Performance with the Productivity Measurement and Enhancement System: An International Collaboration (pp. 147-163). New York: Nova Science Publishers.

Kühn, R., & Fuhrer, U. (2001). Die Bedeutung von Realen Optionen für Marketingentscheidungen. Journal für Betriebswirtschaft, 51, 125-136.

Kühn, R., Fuhrer, U., & Jenner, T. (2000). Reale Optionen. Die Unternehmung, 54, 43-56.

Jenner, T., & Fuhrer, U. (2000). Realoptionen. Die Betriebswirtschaft DBW, 60, 407 - 409.

Ludwig, C., Blatter, H., & Fuhrer, U. (1999). Spitalärzte im Lichte von Beschwerdebriefen. Praxis - Schweizerische Rundschau für Medizin, 88, 755-760.

Arbeitspapiere

Fuhrer, U., Kühn, R. (2013). Preisdelegation – Entscheidungsheuristik zur gewinnorientierten Delegation von Preiskompetenz, Working Paper 1, Bern: effex ag.

Fuhrer, U. (2002). Shareholder Value, Reale Optionen & Marketingentscheidungen, Arbeitspapier 33, Bern: Institut für Marketing und Unternehmensführung der Universität Bern.