



Die 100 belangrikste vrae vir elke onderhandeling

deur Friedhelm Wachs, president, Europees Onderhandelingsinstituut

Afrikaans Erstaugabe

Titel: Die 100 belangrikste vrae vir elke onderhandeling

© 2018 Friedhelm Wachs

Umschlag/Illustration: Friedhelm Wachs
Autor: Friedhelm Wachs

Die Originalausgabe erschien 2018 im
Verlag: Metropolis Medien Verlags GmbH, Leipzig

ISBN: 978-3-7479-0141-0

Das Werk, einschließlich seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages und des Autors unzulässig. Dies gilt insbesondere für die elektronische oder sonstige Vervielfältigung, Übersetzung, Verbreitung und öffentliche Zugänglichmachung.

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Al die frases in hierdie boek is geslagsneutraal.

Byna alle onderhandelings is sleg voorberei. Hierdie boek vertel jou nie hoe om onderhandelinge te wen nie. Maar as u hierdie vrae noukeurig deurgewerk het, sal u ,n oorweldigende voordeel bo u onderhandelingsvennote hê. Vat jou tyd. Dis jo voordeel.

Friedhelm Wachs



MY

4



MY

ONDERHANDELENDE
PARTNER

18



TOEGEVOEGDE
WAARDE

32



BESLUITNEMER

34



MY FINALE STRATEGIE

37



WIE IS MY
ONDERHANDELINGS
PARTNER

39



VOOR DIE ONDER-
HANDELINGSDATUM

54

MY



4



Wat wil ek met hierdie onderhandeling bereik?



Wat sou die beste moontlike, perfekte resultaat vir my wees?

5



Watter waarde het hierdie onderhandeling vir my in geld?



Het ek spaar- of opvolgkoste?

6



Wat sou die tweede beste resultaat vir my wees?



Watter resultate is onaanvaarbaar?

7



Hoekom is hulle nie aanvaarbaar nie?



Watter komponente van die uitslag is vir my die belangrikste?

8



Watter komponente van die uitslag moet ek bereik?



Watter komponente van die uitslag wil ek bereik?

9



Watter subaspekte kan ek laat vaar?



Watter kontraktuele inhoud en toestande is die belangrikste?

10



Watter kontraktuele inhoud en voorwaardes is vir my minder belangrik?



Watter alternatiewe het ek as my gewenste resultaat nie ontstaan nie?

11



Hoe kan ek hierdie alternatiewe verbeter?



Watter onderhandelingsinhoud kan ek nuut of weer byvoeg?



Watter beter oplossings is moontlik met ander onderhandeling vennote?



Wat sou anders wees as ,n beste alternatief, sodat dit beter of gelyk is aan my oorspronklik gewenste onderhandelde resultaat?



Watter formele hindernisse moet ek langs die pad uitskakel?



Wat is die waarde van hierdie alternatief vir my?

14



Het ek spaar- of opvolgkoste?



As daar finansiële aspekte betrokke is, wat is die hoogste en die laagste bedrag wat ek kan aanvaar?

15



Watter voorwaardes en kontraktuele inhoud kan hierdie getal verander en hoe groot is die aanvaarbare som dan?



Watter kontraktuele terme hou ek nie daarvan om te aanvaar nie?



Is daar 'n kans om in 'n beter beginposisie te kom deur die onderhandeling te beëindig?



Watter aspekte sal dit vir my maklik maak om die onderhandeling te stop?

MY ONDER- HANDELENDE PARTNER

18



Watter resultaat hoop my onderhandelingsvennoot van hierdie onderhandeling?



Wat presies is die voordeel vir my onderhandelingsvennoot?

19



Watter waarde het die onderhandeling weselik vir my onderhandelingsvennoot?



Hoe belangrik is die onderhandeling en die resultaat vir die ander kant?



Watter komponente sal die beste moontlike resultaat vir my onderhandelingsvennoot hê?



Wat kan die tweede beste resultaat vir my onderhandelingsvennoot wees?



Watter resultaat sou nie vir hom
aanvaarbaar wees nie?



Waarom is hierdie resultaat
onaanvaarbaar vir hom?



Watter komponente is vir hom die
belangrikste?



Watter komponente van die uitslag
moet hy bereik?



Watter komponente van die uitslag wil hy bereik?



Watter aspekte kan hy sonder doen?



Watter kontraktuele terme en inhoud is vir hom die belangrikste?



Watter kontraktuele terme en inhoud is minder belangrik vir hom?



Watter alternatief het die ander kant die gesprekke met my?



Watter drie beste alternatiewe het my onderhandelingsvennoot as sy gewenste resultaat nie ontstaan nie?



Hoe kan hy hierdie alternatiewe verbeter?



Is daar moontlike beter resultate met ander onderhandeling vennote?



Kan my onderhandelingsvennoot die inhoud herlaai of voeg, en watter?



Wat sal anders wees oor die beste alternatief, sodat dit beter of gelyk is aan die oorspronklike onderhandelde uitkoms?



Hoe kan hy struikelblokke langs die pad verwyder?



Watter gewenste toestande kan addisioneel die beste alternatief beïnvloed?



Watter ander waardes of belange moet hy insluit?



As finansiële kwessies betrokke is, wat sal die hoogste en die laagste bedrag wees wat hy kan aanvaar?

30



Watter voorwaardes en kontrakinhoude kan hierdie getal verander en hoe groot is die aanvaarbare som dan?



Is daar 'n risiko dat hy beter kan afkom deur onderhandelinge te onderbreek?



Wat is die aspekte wat dit vir hom maklik sal maak om onderhandelinge te breek?

31

TOEGE- VOEGDE WAARDE



32



As u die koste van die onderhandeling wil bereken:

- Hoe lank duur die voorbereiding?
- Hoe lank duur die onderhandeling?
- Wat is die uurlikse tarief van diegene wat aan ons kant is?
- Watter ander koste (aanbieding, reis, prokureurs) moet oorweeg word?

33

BESLUIT- NEMER



34



Watter vryheid van keuse en magtiging het my onderhandeling vennoot werklik?



Ken ek al die besluitnemers?



Word die grense van die onderhandeling bepaal deur 'n paneel (raad, onderhandelingsraad, ander)?

35



Wat is my 30 belangrijkste eise in hierdie onderhandeling?



As gevolg van hierdie voorbereidings, is my eerste aanbod soos?



36

MY FINALE STRATEGIE



37

WIE IS MY ONDERHANDE- LINGS PARTNER



Wat is my laaste aanbod?



In watter opsig oorheers die belange van my onderhandelingsvennoot met my belange?



Watter storie vertel ek waarmee ek my beste vennoot met my beste resultaat kan onthaal, veral onvergeetlike, genotvolle en waardevolle?





Onderhandel ek met ,n persoon of ,n maatskappy?



Watter ander persone het ,n invloed op die uitkoms van die onderhandelinge buiten my onderhandelingsvennoot?

40



Hoe werk my onderhandelingsvennoot?



Was daar in die verlede enige kontak met my onderhandelingsvennoot?

41



Hoe het my onderhandelingsvennoot dan gedra?



Het ek al ooit met hom probeer onderhandel?

42



Hoe het my onderhandelingsvennoot dan gedra?



Hoe word die interne organisasiestruktuur en besluitstruktuur bestuur deur my onderhandelingsvennoot?

43



Watter algemene besigheidsdoelwitte wil my onderhandelingsvennoot bereik?



Watter concrete doelwitte het hy in die openbaar gestel?

44



Hoe wil hy hierdie doelwitte bereik?



Watter motiewe motiveer my onderhandelingsvennoot?

45



Op watter onderwerpe is my onderhandelingsvennote veral geïnteresseerd?



Watter voordele kan ek aan my onderhandelingsvennoot gee?

46



Hoe moet hierdie voordeel lyk, sodat dit vir my onderhandelingsvennoot die moeite werd is?



Hoe en vir wie moet ek hierdie voordeel konkreet aanbied as beloning?

47



Watter spesifieke taal moet ek gebruik sodat ons met ons onderhandelingsvennoot kan anker?



Watter sleutelwoorde is belangrik?

48



Watter gedrag en gesprekstategieë kan verwerping ondervind?



Wat is die realiteit van my onderhandelingsvennoot?

49



Wat is die geskiedenis van sy maatskappy of familie?



Wat was die belangrikste gebeure in die afgelope vyf jaar?

50



Watter afhanklikhede bestaan? (Aan banke, maatskappye, organisasies, persone)



Watter finansiële potensiaal bestaan?

51



Watter struktuur het die organisasie?



Watter beeld wil my onderhandelingsvennoot genereer?

52



Watter soort PR-kommunikasie implementeer hy in die mark?



Is daar ,n handelsmerkbestuur?



In watter omgewing is ons onderhandeling vennoot ingestel?

53

VOOR DIE ONDERHANDE- LINGSDATUM



54



Hoe word die gebou ontwerp en gebou waarin die onderhandeling plaasvind?



In watter perseel vind die onderhandeling plaas?



Is daar 'n sitplek reëling?

55



Hoe sal ons, of ons
onderhandelingsvennote, aankom?



Hoe voorkom ek tyddruk?



As die onderhandeling baie
langer duur, waar slaap ek?

56



Het ek spaar klere by my?



Het ek nog ,n afspraak en hoe stel ek
dit uit?



Hoe ontspan ek voor die
onderhandelingsdatum?

57

**Watter vrae het jy voor die
onderhandeling begin?**

Beantwoord hierdie.

En nou: baie sukses in jou onderhandeling.

Friedhelm Wachs is een van die wêreld se voorste onderhandelingsdeskundiges, vennoot van LaxWachsSebenius en president van die Europese Onderhandelingsinstituut. Hy het sy loopbaan begin met politieke onderhandel tydens die Koue Oorlog en met China. Vandag adviseer hy globale maatskappye, regerings en partye in uitdagende onderhandelinge. Die besteverkopende skrywer het verskeie internasionale toekennings vir sy werk ontvang.

ISBN: 978-3-7479-0141-0

