



100 pyetjet më të rëndësishme për
çdo negocim

nga Friedhelm Wachs, President, Instituti i Negocimit Evropian

Albanische Erstausgabe

Titel: Mibvunzo 100 inonyanya kukosha yekutaurirana kwose

© 2018 Friedhelm Wachs

Umschlag/Illustration: Friedhelm Wachs

Autor: Friedhelm Wachs

Die Originalausgabe erschien 2018 im

Verlag: Metropolis Medien Verlags GmbH, Leipzig

ISBN: 978-3-7479-0142-7

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.

Të gjitha frazat në këtë libër janë neutralë gjinore.

**Pothuajse të gjitha negociatat janë përgatitur keq.
Ky libër nuk ju tregon se si të fitoni negociata. Por
nëse keni punuar me kujdes me këto pyetje, do të keni
përparësi të madhe mbi partnerët tuaj negociues.
Merrni kohën tuaj. Është avantazhi juaj.**

Friedhelm Wachs



MË

4



PARTNERI IM I
NEGOCIATAVE

18



VLERA E SHTUAR

32



VENDIMMARRËS

34



STRATEGJIA IME
PËRFUNDIMTARE

37



KUSH ËSHTË PARTNERI
IM I NEGOCIATAVE

39



PARA DATËS SË
NEGOCIMIT

54

MË



4



Çfarë dua të arrij me këtë negocim?



Cila do të ishte rezultati më i mirë i mundshëm, i përsosur për mua?

5



Çfarë vlere ka ky negociim për mua në para?



A kam kursime apo shpenzime përcjellëse?

6



Cili do të ishte rezultati i dytë më i mirë për mua?



Cilat rezultate janë të papranueshme?

7



Pse nuk janë të pranueshme?



Cilat përbërës të rezultatit janë më të rëndësishme për mua?

8



Cilat përbërës të rezultatit duhet të arrij?



Cilat përbërës të rezultatit dëshiroj të arrij?

9



Cilat nën-aspekte mund të braktis?



Cilën përmbajtje kontraktuale dhe kushtet janë më pak të rëndësishme për mua?



Cilën përmbajtje dhe kushte kontraktuale janë më të rëndësishme?



Cilat alternativa mund të kem nëse rezultati im i dëshiruar nuk materializohet?



Si mund t'i përmirësoj këto alternativa?



Cilat zgjidhje më të mira janë të mundshme me partnerët e tjerë negociues?

12



Çfarë përmbajtje negociuese mund të recombinoj sapo ose të shtoj?



Çfarë duhet të jetë ndryshe për një alternativë më të mirë, në mënyrë që të jetë më mirë ose e barabartë me rezultatin e negociuar të dëshiruar fillimisht?

13



Cilat barriera formale duhet të eliminoj gjatë rrugës?



Cila është vlera e kësaj alternative për mua?

14



A kam kursime apo shpenzime përcjellëse?



Nëse përfshihen aspektet financiare, cila është shuma më e lartë dhe më e ulët që mund të pranoj?

15



Cilat kushte dhe përmbajtje kontraktuale mund të ndryshojnë këtë numër dhe sa e madhe është shuma e pranueshme atëherë?



A ka mundësi që të hyjë në një pozitë më të mirë fillestare duke i dhënë fund negociatave?



Cilat kushte kontraktuale nuk më pëlqen të pranoj?



Cilat aspekte do ta bënin më të lehtë për të ndaluar negociatat?

PARTNERI IM I NEGOCIATAVE

18



Çfarë rezultati shpreson partneri im
negociues për këtë negociim?



Çfarë është saktësisht përfitimi për
partnerin tim negociues?

19



Çfarë vlere ka negociata për materialisht për partnerin tim negociues?



Sa të rëndësishme janë negociatat dhe rezultati për anën tjetër?

20



Cilat përbërës do të kishin rezultat më të mirë të mundshëm për partnerin tim negociues?



Cili mund të jetë rezultati i dytë më i mirë për partnerin tim negociues?

21



Cili rezultat nuk do të ishte i pranueshëm për të?



Pse ky rezultat është i papranueshëm për të?



Cilat komponente janë më të rëndësishme për të?



Cilat përbërës të rezultatit ai duhet të arrijë?



Cilat përbërës të rezultatit dëshiron të arrijë?



Cilat aspekte mund të bëjë ai pa?



Cilat kushte dhe përmbajtje kontraktuale janë më të rëndësishme për të?



Cilat kushte dhe përmbajtje kontraktuale janë më pak të rëndësishme për të?



Çfarë alternative ka pala tjetër për bisedimet me mua?



Cilat tre alternativa më të mira kanë partneri im negociator nëse rezultati i tij i dëshiruar nuk materializohet?



Si mund t'i përmirësojë këto alternativa?



A ka rezultate të mundshme më të mira me partnerët e tjerë negociues?



A mund të dëshirojë partneri im negociues të ri-kombinojë ose të shtojë përmbajtje dhe cilat?



Çfarë duhet të jetë ndryshe në lidhje me alternativën më të mirë në mënyrë që të jetë më mirë ose e barabartë me rezultatin e negociuar origjinal?



Si mund t'i largonte pengesat gjatë rrugës?



Cilat kushte të dëshiruara mund të ndikojnë pozitivisht në alternativën më të mirë?



Cilat vlera ose interesa të tjera duhet të përfshijë?



Nëse përfshihen çështje financiare, cili do të ishte shuma më e lartë dhe më e ulët që mund të pranonte?

30



Cilat kushte dhe përmbajtje të kontratës mund të ndryshojnë këtë numër dhe sa e madhe është shuma e pranueshme atëherë?



A ekziston rreziku që ai të mund të jetë më mirë duke hequr negociatat?



Cilat janë aspektet që do ta bënin më të lehtë që ai të shkëputë negociatat?

31

VLERA E SHTUAR



32



Nëse doni të kalkuloni kostot e negociatave:

- a. Sa kohë merr përgatitja?
- b. Sa kohë ka negociata?
- c. Cila është norma e orëve të atyre që janë të përfshirë në anën tonë?
- d. Cilat shpenzime të tjera (prezantim, udhëtim, avokatë) duhet të merren parasysh?

33

VENDIM- MARRËS



34



Çfarë lirie zgjedhjeje dhe autorizimi ka partneri im negociues në të vërtetë?



A i njoh të gjithë vendim-marrësit?



A janë kufijtë e negociatave të përcaktuara nga një panel (bordi, bordi i negociatave, të tjerët)?

35



Cilat janë 30 kërkesat e mia më të rëndësishme në këtë negociim?



Si rezultat i këtyre përgatitjeve, oferta ime e parë është si?

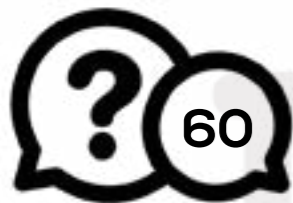


36

STRATEGJIA IME PËRFUNDIMTARE



37



Cila është oferta ime e fundit?



Në cilën fushë interesat e partnerit tim negociues përputhen me interesat e mia?



Çfarë historie mund të them, me të cilën mund t'i prezantoj partnerit tim negociues rezultatin tim më të mirë, veçanërisht të paharrueshëm, të pëlqyeshëm dhe të vlefshëm?

KUSH ËSHTË PARTNERI IM I NEGOCIATAVE





A negocioj me një person apo një kompani?



Cilët persona të tjerë kanë ndikim në rezultatin e negociatave përveç partnerit tim negociues?

40



Si funksionon partneri im negociator?



A ka pasur ndonjë kontakt me partnerin tim negociues në të kaluarën?

41



Si u soll kështu partneri im negociator?



A kam provuar ndonjëherë të negocioj me të?

42



Si u soll atëherë partneri im negociator?



Si është struktura e brendshme organizative dhe struktura e vendimeve e drejtuar nga partneri im negociator?

43



Cilat qëllime të përgjithshme të biznesit dëshirojnë të arrij partnerin tim negociues?



Cilat qëllime konkrete i ka vënë publikisht?

44



Si dëshiron t'i arrijë këto qëllime?



Cilat motive motivojnë partnerin tim negociues?

45



Për cilat tema është partneri im negociues veçanërisht i interesuar?



Cilat përfitime mund t'i jap për partnerin tim negociues?

46



Çfarë duhet të duket ky përfitim në mënyrë që të duket i vlefshëm për partnerin tim negociues?



Si dhe kush duhet ta paraqes konkretisht këtë përfitim si shpërblim?

47



Cilin gjuhë të veçantë duhet ta përdor
në mënyrë që të mund të ankorojmë
me partnerin tonë negociues?



Cilat fjalë kyçe janë të rëndësishme?

48



Cilat sjellje dhe strategji bisede mund
të ballafaqohen me refuzimin?



Cili është realiteti i partnerit tim
negociues?

49



Cila është historia e kompanisë apo familjes së tij?



Cilat janë ngjarjet më të rëndësishme në pesë vitet e fundit?

50



Cilat varësi ekzistojnë? (Bankave, kompanive, organizatave, personave)



Çfarë potenciali financiar ekziston?

51



Çfarë strukture ka organizata?



Cila imazh do të donte partneri im negociues?

52



Cfare lloj komunikimi PR ai zbaton ne treg?



A ka një menaxhim zjarri?



Në cilin mjedis është themeluar partneri ynë negociues?

53

PARA DATËS SË NEGOCIMIT



54



Si është projektuar dhe ndërtuar ndërtesa në të cilën zhvillohet negociata?



Në çfarë pozicioni kryen negociatat?



A ka një aranzhim shtrati?

55



Si do të arrijmë ne, ose partnerët tanë negociues?



Si mund ta parandaloj presionin e kohës?



Nëse negociatat zgjasin shumë, ku mund të fle?

56



A kam rroba të tjera me mua?



A kam një takim tjetër dhe si ta shtyj atë?




Si mund të pushoj para datës së negocimit?

57

**Çfarë pyetjesh keni para
fillimit të negociatave?**

Përgjigjuni këtyre.

Dhe tani: shumë sukses në negocimin tuaj.

A portrait of Friedhelm Wachs, a middle-aged man with thinning grey hair, wearing glasses and a dark suit jacket over a white collared shirt. He is looking directly at the camera with a slight smile. The background is dark and out of focus.

Friedhelm Wachs është një nga ekspertët kryesorë të negociatave në botë, partner i LaxWachsSebenius dhe president i Institutit të Negocimit Evropian. Ai filloi karrierën e tij me negociata politike gjatë Luftës së Ftohtë dhe me Kinën. Sot, ai këshillon kompanitë globale, qeveritë dhe partitë në sfidimin e negociatave. Autori bestselling ka marrë çmime të shumta ndërkombëtare për punën e tij.

ISBN: 978-3-7479-0142-7