



Negoziazio guztien 100 galdera garrantzitsuenak

Friedhelm Wachs, lehendakaria, Europako Negoiazio Institutua

Basque erstausgabe

Titel: Negoziazio guztien 100 galdera garrantzitsuenak

© 2018 Friedhelm Wachs

Umschlag/Illustration: Friedhelm Wachs

Autor: Friedhelm Wachs

Die Originalausgabe erschien 2018 im

Verlag: Metropolis Medien Verlags GmbH, Leipzig

ISBN: 978-3-7479-0144-1

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.

Liburu honetako esaldi guztiak genero neutralak dira.

Negoziazio ia guztiak gaizki prestatuta daude. Liburu honek ez dizu negoziaketa nola irabazten. Baina galdera hauetakoren bat egin baduzu arretaz, bazkide negoziatuen gainean abantaila handia izango duzu. Hartu zure denbora. Zure abantaila da.

Friedhelm Wachs



ME

4



NIRE NEGOZIAZIO
BAZKIDEA

18



BALIO ERANTSIA

32



ERABAKI-MAKER

34



NIRE AZKEN
ESTRATEGIA

37



NOR DA NIRE
NEGOZIAZIO BAZKIDEA

39



NEGOZIAZIO DATAREN
AURRETIK

54

ME



4



Zer lortu nahi dut negoziazio honekin?



Zein izan da nire ustez ahalik eta emaitza onena?

5



Zein balio du negoziazio hori dirutan?



Aurrezki edo jarraipen-kostuak al ditut?

6



Zein izan liteke bigarren emaitza onena?



Zein emaitza onartezinak dira?

7



Zergatik ez dira onargarriak?



Zein osagai lortu behar ditut?



Emaitza zein osagai garrantzitsu dira niretzat?



Zein osagai lortu nahi ditut?



Zein sub-alderdi uztea?



Zein eduki eta baldintza kontratu garrantzitsuak dira?

10



Zein kontratu eduki eta baldintza gutxiago dira niretzat?



Zein alternatiba daukat nahi dudan emaitzarik ez badago?

11



Nola konpon ditzaket alternatibak?



Zer konponbide hobeak posible dira bazkide negoziagarriekin?

12



Zein negoziazio eduki nituen berriro konbinatu edo gehitu?



Zein izan behar luke alternatiba onena buruz desberdina izan, beraz, hobe edo berdina da nire jatorriz nahi den negoziatutako emaitza?

13



Zer oztopo formalak bidean ezabatu behar al dut?



Zein da niretzat alternatiba honen balioa?

14



Aurrezki edo jarraipen-kostuak al ditut?



Finantza-alderdiak badituzte, zein izan liteke gehien onartu dutena?

15



Zein baldintza eta eduki kontratuek zenbaki hori alda dezakete eta zenbat eta handiagoa den zenbateko onargarria?



Zein kontratu mota onartzen ditut?

16



Badago aukera negoziazioaren amaierarako posizio hobea lortzeko?



Zein alderdi negoziatzea geldiarazteko errazagoa litzateke?

17

NIRE NEGOZIAZIO BAZKIDEA



18



Zein emaitza negoziazio
negoziatzaile negoziatu honetan
espero dut nire negoziorako?



Zein da nire bazkide negoziatzailea
benetan onuragarria?

19



Zer balio du negoziazioak nire bazkide negoziatzailearentzat materialki?



Nola garrantzia dute negoziazioa eta beste aldean?



Zein osagaiak nire bazkide negoziatzailearentzat ahalik eta emaitza onena izan litzake?



Zein izan liteke nire bikotekidearen negoziatorako bigarren emaitza onena?



Zein emaitza ez litzateke onargarria izango?



Zergatik dago emaitza hau onartezina?

22



Zein osagai dira berarentzat garrantzitsuak?



Emaitza zein osagai lortu behar du?

23



Emaitza zein osagai lortu nahi du?



Zein alderdi egin dezake?

24



Zein kontratu baldintza eta edukiak garrantzitsuagoak zaizkio?



Zein kontratu-termino eta eduki gutxiago dituzue?

25



Zer alternatiba du beste aldean nirekin hitz egiten?



Zein hiru alternatiba onenak nire bazkide negoziatzaileak nire ustez emaitza ez badira gauzatzen?



Nola egin dezakete alternatiba horiek hobetzeko?



Bazkide negoziagarriekin emaitza hobeak lortzen al dituzu?



Ezin dut nire negoziazio bazkidea konbinatu edo eduki berriak gehitu nahi eta zein diren?



Zein izan behar zen alternatiba onena ezberdina izan behar du, beraz, jatorrizko negoziatutako emaitza baino hobea edo hobea izatea?



Nola oztopoak kendu zituen bidean?



Zein nahikotasun baldintza ere positiboki eragin dezake alternatiba onena?



Zein beste balio edo interesek beste parte hartu behar dute?



Finantza gaiak badira, zenbat eta altuena eta zenbatekoa izan liteke?



Zein baldintza eta eduki kontratuek zenbaki hori alda dezakete eta zenbatekoa da onargarria den zenbatekoa?



Arrisku liteke negoziazioen haustea hobe zitekeela?



Zeintzuk dira negoziazioak haustea erraztuko duten alderdiak?

BALIO ERANTSIA



32



Negoiazioaren kostuak kalkulatu nahi badituzu:

- Zenbat denbora ematen du prestakinak?
- Zenbat denbora egiten du negoziazioak?
- Zein da gure alde lan egiten dutenen orduko tasa?
- Zein beste kostu (aurkezpena, bidaiak, abokatuak) kontuan hartu behar dira?

33

ERABAKI-

MAKER



34



Zer aukeraketa eta baimen askatasuna nire bazkide negoziatzaileak benetan?



Ba al dakizu erabateko arduradun guztiak?



Panela batek zehazten duen negoziazioaren mugak (batzordea, negoziazio-taula, besteak)?

35



Zein dira nire negozioaz honen 30 eskakizun garrantzitsuenak?



Prestazio hauen ondorioz, nire lehen eskaintza bezalakoa da?

36



NIRE AZKEN ESTRATEGIA



37



Zein da nire azken eskaintza?



Zein eremutan nire bazkide negoziatzailearen interesak nire interesekin bat dator?



Nolako istorioa esango dut, zeinekin nire bikotekide negoziara nire emaitza ezin hobea gogoangarria, atsegina eta baliagarria iruditzen zait?

NOR DA NIRE NEGOZIAZIO BAZKIDEA





Nik negoziatu egiten dut pertsona batekin edo konpainiarekin?



Zein beste pertsona batzuek nire negoziazio bazkideaz gain negoziazioen emaitza eragina izan dezakete?

40



Nola funtzionatzen du nire bazkide negoziatzaileak?



Nire negoziorako bazkide batekin harremanetan egon al zen iraganean?

41



**Nola jokatu nuen nire bazkide
negoziatzaileak orduan?**



**Nik inoiz negoziatzen saiatu naiz
berarekin?**

42



**Nola jokatu nuen nire bazkide
negoziatzaileak orduan?**



**Nola antolatzen da nire bazkide
negoziatzaileak bultzatutako egitura
organo internazionala eta
erabakitzeko egitura?**

43



Apakah matlamat perniagaan umum
apa yang hendak dicapai oleh rakan
rundingan saya?



Apakah matlamat konkrit yang dia
tetapkan secara terbuka?

44



Bagaimanakah dia mahu mencapai
matlamat ini?



Motif mana yang mendorong
motivasi rakan rundingan saya?

45



Pada topik mana yang menjadi minat saya berminat?



Apakah manfaat yang boleh saya berikan kepada rakan rundingan saya?

46



Apakah faedah ini kelihatan seperti ini supaya kelihatan berbaloi kepada rakan rundingan saya?



Bagaimana dan kepada siapa saya perlu menyampaikan manfaat ini sebagai ganjaran?

47



Bahasa manakah yang patut saya gunakan supaya kita dapat berlabuh dengan rakan rundingan kami?



Kata kunci apa yang penting?

48



Tingkah laku dan strategi perbualan mana yang boleh menemui penolakan?



Apakah realiti rakan rundingan saya?

49



Apakah sejarah syarikat atau keluarganya?



Apakah peristiwa yang paling penting dalam lima tahun kebelakangan?



Apakah kebergantungan apa yang ada? (Untuk bank, syarikat, organisasi, orang)



Apakah potensi kewangan yang wujud?



Apakah struktur organisasi yang ada?



Imej yang manakah akan menjadi rakan rundingan saya untuk menjana?

52



Apakah komunikasi PR yang dilakukan di pasaran?



Adakah pengurusan kebakaran ada?



Di mana persekitaran adalah rakan rundingan kami ditubuhkan?

53

NEGOZIAZIO DATAREN AURRETIK



54



Bagaimanakah bangunan itu direka dan dibina di mana rundingan berlaku?



Dalam apa premis apakah rundingan itu berlaku?



Adakah terdapat susunan tempat duduk?

55



Bagaimanakah kita, atau rakan
rundingan kita, tiba?



Nola aurrezten ditut presio
denbora?



Negoiazioak askoz luzeagoak
hartzen baditu, non lo egiten
dut?

56



Negoiazioak askoz luzeagoak
badira, non lo egiten dut?



Beste hitzordu bat dut eta nola
aldarrikatzen dut?




Nola negozioen dataren aurretik
lasaitu?

57

Zer galdera egin behar duzu
negoiazioaren aurretik?

Erantzun horiek.

Eta orain: zure negoziaketa
arrakasta handia.

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

Friedhelm Wachs munduko negoziazio aditu nagusienetakoa da, LaxWachsSebenius-ren bazkidea eta Europako Negoziazio Institutuko presidentea. Gerra Hotzaren eta Txinaren arteko negoziazio politikoekin hasi zen ibilbidean. Gaur egun, konpainia globalei, gobernuei eta alderdiei aholkuak ematen dizkie negoziazio erronkari. Bestselling egileak nazioarteko hainbat sari jaso ditu bere lanagatik.

ISBN: 978-3-7479-0144-1