



Les 100 preguntes més importants per a cada negociació

per Friedhelm Wachs, president de l'European Negotiation Institute

Katalanische Erstausgabe

Titel: **Les 100 preguntes més importants per a cada negociació**

© 2018 **Friedhelm Wachs**

Umschlag/Illustration: Friedhelm Wachs
Autor: Friedhelm Wachs

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

ISBN: 978-3-7479-0148-9

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.

Totes les frases d'aquest llibre són neutres de gènere.

Gairebé totes les negociacions estan mal preparades. Aquest llibre no us indica com guanyar les negociacions. Però si heu treballat acuradament aquestes preguntes, tindreu un avantatge aclaparador sobre els vostres socis negociadors. Pren-te el teu temps. És el teu avantatge.

Friedhelm Wachs



JO

4



**EL MEU SOCI
NEGOCIADOR**

18



VALOR AFEGIT

32



**PRENEDOR DE
DECISIONS**

34



**LA MEVA ESTRATÈGIA
FINAL**

37



**QUI ÉS EL MEU SOCI
NEGOCIADOR**

39



**ABANS DE LA DATA DE
NEGOCIACIÓ**

54

JO



4



Què vull aconseguir amb aquesta negociació?



Quin seria el millor resultat possible per a mi?

5



Quin valor té aquesta negociació en diners?



Tinc costos d'estalvi o de seguiment?

6



Quin seria el segon millor resultat per a mi?



Quins resultats són inacceptables?

7



Per què no són acceptables?



Quins components del resultat són més importants per a mi?

8



Quins components del resultat he d'aconseguir?



Quins components del resultat vull aconseguir?

9



Quins subespectes puc abandonar?



Quins són els continguts i condicions contractuals més importants?



Quins continguts i condicions contractuals són menys importants per a mi?



Quines alternatives tinc si el meu resultat desitjat no es materialitza?



Com puc millorar aquestes alternatives?



Quines millors solucions són possibles amb altres socis negociadors?

12



Quins continguts de negociació podrien recompondre de nou o afegir?



Què hauria de ser diferent sobre una millor alternativa, de manera que sigui millor o igual al meu resultat negociat originalment desitjat?

13



Quines barreres formals he d'eliminar al llarg del camí?



Quin és el valor d'aquesta alternativa per a mi?

14



Tinc costos d'estalvi o de seguiment?



Si es tracta d'aspectes financers, quina és la quantitat més alta i més baixa que puc acceptar?

15



Quines condicions i continguts contractuals poden canviar aquest nombre i quant és la quantitat acceptable?



Quins termes contractuals no m'agraden acceptar?



Hi ha la possibilitat d'entrar en una posició de partida millor al acabar la negociació?



Quins aspectes m'hauria facilitat per aturar la negociació?

EL MEU SOCI NEGOCIADOR

18



Quin resultat espera el meu soci negociador d'aquesta negociació?



Quin és exactament el benefici del meu soci negociador?

19



Quin valor té la negociació materialment per al meu soci negociador?



Quins components tindrien el millor resultat possible per al meu soci negociador?



Quina importància té la negociació i el resultat per l'altra banda?



Quin podria ser el segon millor resultat per al meu soci negociador?



Quin resultat no li seria acceptable?



Per què aquest resultat és inacceptable per a ell?



Quins components són més importants per a ell?



Quins components del resultat ha d'aconseguir?



Quins components del resultat vol aconseguir?



Quins aspectes pot prescindir?



Quins termes i continguts contractuals són més importants per a ell?



Quins termes i contingut contractuals tenen menys importància?



Quina alternativa té l'altra banda amb les converses?



Quines tres millors alternatives té el meu soci negociador si el seu resultat desitjat no es materialitza?



Com pot millorar aquestes alternatives?



Hi ha possibles millors resultats amb altres socis de negociació?



Podria el meu soci negociador desitjar tornar a combinar o afegir contingut i quins?



Què hauria de ser diferent sobre la millor alternativa perquè sigui millor o igual que el resultat negociat original?



Com podria eliminar obstacles en el camí?



Quines condicions desitjades també podrien influir positivament en la millor alternativa?



Quins altres valors o interessos ha d'incloure?



Si es tracta d'assumptes financers, quina seria la quantitat més alta i més baixa que podria acceptar?

30



Quines condicions i continguts contractuals poden canviar aquest nombre i quant és la quantitat acceptable?



Existeix el risc que pugui estar millor per trencar les negociacions?



Quins són els aspectes que facilitaran el trencament de les negociacions?

31

VALOR AFEGIT

32



Si voleu calcular els costos de la negociació:

- Quant de temps triga la preparació?
- Quant triga la negociació?
- Quina és la tarifa horària dels implicats del nostre costat?
- Quins altres costos (presentació, viatges, advocats) s'han de considerar?

33

PRENEDOR DE DECISIONS



34



Quina llibertat d'elecció i autorització realment té el meu soci negociador?



Conec a tots els responsables de la presa de decisions?



Els límits de negociació determinats per un panell (tauler, tauler de negociació, altres)?

35



Quines són les meves 30 demandes més importants en aquesta negociació?



Com a resultat d'aquests preparatius, la meva primera oferta és semblant?



36

LA MEVA

ESTRATÈGIA FINAL



37



Quina és la meva última oferta?



En quina àrea els interessos del meu soci negociador se superposen als meus interessos?



Quina història dic, amb què puc presentar al meu soci negociador el meu millor resultat especialment memorable, simpàtic i valuós?

38

QUI ÉS EL MEU SOCI NEGOCIADOR



39



Puc negociar amb una persona o una empresa?



Quines altres persones influeixen en el resultat de les negociacions, a més del meu soci negociador?

40



Com funciona el meu soci negociador?



Hi ha hagut algun contacte amb el meu soci negociador en el passat?

41



Com es va comportar llavors el meu soci negociador?



Alguna vegada he intentat negociar amb ell?

42



Com es va comportar llavors el meu soci negociador?



Com és l'estructura organitzativa interna i l'estructura de decisions impulsada pel meu soci negociador?

43



Quins objectius empresarials generals vol que assolir el meu soci negociador?



Quins objectius concrets ha posat públicament?

44



Com vol assolir aquests objectius?



Quins motius motiven el meu soci negociador?

45



Sobre quins temes està especialment interessat el meu soci negociador?



Quins beneficis puc donar al meu soci negociador?

46



Quin ha de ser aquest avantatge perquè sembli útil per al meu soci negociador?



Com i per què he de presentar concretament aquest benefici com a recompensat?

47



Quin idioma en particular he d'utilitzar perquè puguem ancorar amb el nostre soci negociador?



Quines paraules clau són importants?

48



Quines conductes i estratègies de conversa poden trobar rebuig?



Quina és la realitat del meu soci negociador?

49



Quina és la història de la seva empresa o família?



Quins han estat els esdeveniments més importants dels últims cinc anys?

50



Quines dependències existeixen? (Als bancs, empreses, organitzacions, persones)



Quin potencial financer existeix?

51



Quina estructura té l'organització?



Quina imatge volia generar el meu soci negociador?

52



Quin tipus de comunicació de PR s'implementa al mercat?



Hi ha una gestió de focs?



En quin entorn està establert el nostre soci negociador?

53

ABANS DE LA DATA DE NEGOCIACIÓ



54



Com s'estructura i construeix l'edifici en el qual es duu a terme la negociació?



En quines premisses té lloc la negociació?



Hi ha un acord de seients?

55



Com arribarem, o els nostres socis de negociació?



Com puc prevenir la pressió del temps?



Si la negociació triga molt més, on puc dormir?

56



Tinc roba de recanvi amb mi?



Tinc una altra cita i com ho pospo?



Com puc relaxar abans de la data de negociació?

57

**Quines preguntes té abans
de començar la negociació?**

Responneu-los.

I ara: molt èxit en la vostra negociació.

Friedhelm Wachs és un dels principals experts en negociacions del món, soci de LaxWachsSebenius i president de l'European Negotiation Institute. Va començar la seva carrera amb negociacions polítiques durant la Guerra Freda i amb la Xina. Avui, assessora a empreses globals, governs i partits en negociacions desafiantes. L'autor més venut ha rebut nombrosos premis internacionals pel seu treball.

ISBN: 978-3-7479-0148-9

