



每次谈判都有100个最重要的问题

作者：欧洲谈判协会主席Friedhelm Wachs

Chinesische Erstausgabe

Titel: 每次谈判都有100个最重要的问题

© 2018 Friedhelm Wachs

Umschlag/Illustration: Friedhelm Wachs  
Autor: Friedhelm Wachs

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

**ISBN: 978-3-7479-0212-7**

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.

本书中的所有短语都是性别中立的。

几乎所有谈判都准备不足。这本书并没有告诉你如何赢得谈判。但是，如果您仔细研究过这些问题，那么您将比谈判伙伴具有压倒性的优势。慢慢来。这是你的优势。

Friedhelm Wachs



我

4



我的谈判伙伴

18



升值

32



制造商

34



我的最终战略

37



谁是我的谈判伙伴

39



在谈判日期之前

54

# 我



4



这次谈判我想达到什么目的？



对我来说哪个是最好的，最完美的结果？

5



这次谈判对我有什么价值？



我有储蓄或后续费用吗？

6



对我来说，哪个是第二好的结果？



哪些结果是不可接受的？

7



为什么他们不被接受？



我必须实现结果的哪些组成部分？



结果的哪些组成部分对我来说最重要？



我想要实现结果的哪些组成部分？



我可以放弃哪些方面？



哪些合同内容和条件对我来说不那么重要？



哪些合同内容和条件最重要？



如果我的预期结果没有实现，我还有哪些替代方案？



我如何改进这些替代方案？



与其他谈判伙伴有什么更好的解决方案？

12



我可以重新组合或添加哪些谈判内容？



对于一个最佳替代方案，有什么不同之处，以便它与我原先想要的谈判结果更好或相等？

13



在此过程中，我必须消除哪些正式障碍？



这个替代方案对我有什么价值？

14



我有储蓄或后续费用吗？



如果涉及财务方面，这是我能接受的最高和最低金额？

15





哪些条件和合同内容可以改变这个数字，那么可接受的金额有多大？



我不喜欢接受哪些合同条款？



通过结束谈判，是否有机会进入更好的起始位置？



哪些方面可以让我轻易停止谈判？

# 我的谈判伙伴



18



我的谈判伙伴对这次谈判有何希望？



对我的谈判伙伴有什么好处？

19



谈判对我的谈判伙伴有什么价值？



谈判和对方的结果有多重要？



哪些组成部分对我的谈判伙伴有最好的结果？



对于我的谈判伙伴来说，可能是第二好的结果？



他不接受哪种结果？



为什么这个结果对他来说是不可接受的？



哪些组件对他最重要？



他必须实现结果的哪些组成部分？



他想要实现结果的哪些组成部分？



如果没有他可以做哪些方面？



哪些合同条款和内容对他最重要？



哪些合同条款和内容对他来说不那么重要？



对方有什么选择与我谈话？



如果他的预期结果没有实现，我的谈判伙伴有哪三个最佳选择？



他如何改进这些替代方案？



与其他谈判伙伴有可能取得更好的结果吗？



我的谈判伙伴是否希望重新组合或添加内容和哪些内容？



对于最佳替代方案而言，它必须有什么不同，以使其优于或等于最初的谈判结果？



他怎么能在途中消除障碍？



哪种理想条件还可以对最佳替代方案产生积极影响？



他需要包括哪些其他价值或利益？



如果涉及财务问题，这将是他能接受的最高和最低金额？



哪些条件和合同内容可以改变这个数字，那么可接受的金额有多大？



他是否有可能通过中断谈判来改善他？



哪些方面可以使他轻松脱离谈判？



# 升值



32



如果你想计算谈判的费用：

- 1。 准备需要多长时间？
- 2。 谈判需要多长时间？
- 3。 我们这方面的每小时费率是多少？
- 4。 还需要考虑其他费用（演示，旅行，律师）？

33

# 制造商



34



我的谈判伙伴真正拥有哪些选择和授权自由？



我是否了解所有决策者？



谈判的限制是由小组（董事会，谈判委员会，其他人）决定的吗？

35

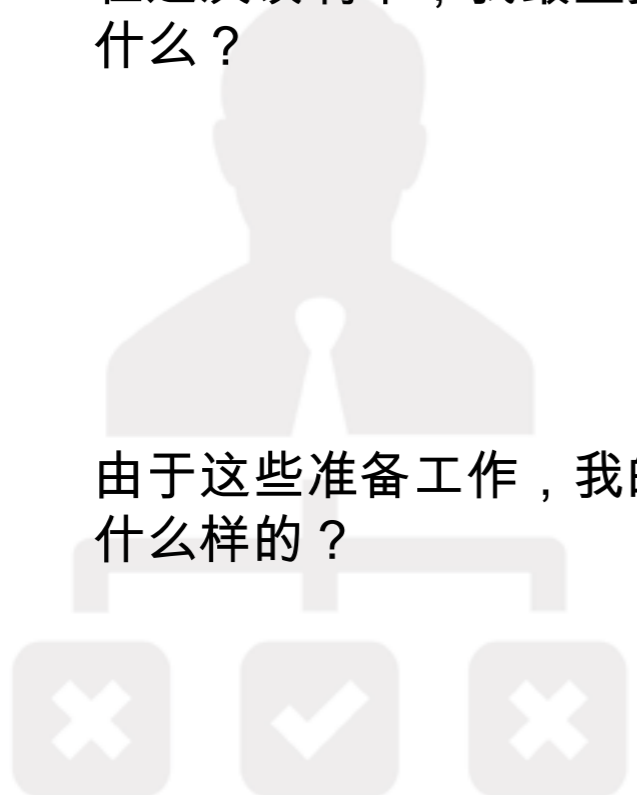


在这次谈判中，我最重要的30项要求是什么？



由于这些准备工作，我的第一个报价是什么样的？

36



# 我的最终战略



37

# 谁是我的谈判伙伴



我最后的报价是什么？



我的谈判伙伴的利益在哪些方面与我的利益重叠？



我能告诉我什么故事，我可以向我的谈判伙伴提出我最好的结果，特别令人难忘，可爱和有价值？





我是否与某个人或公司谈判？



除了我的谈判伙伴之外，还有哪些其他人对谈判结果有影响？

40



我的谈判伙伴如何运作？



过去与我的谈判伙伴有过接触吗？

41



那么我的谈判伙伴是如何表现的呢？



我曾经试过和他谈判吗？

42



那么我的谈判伙伴是如何表现的呢？



我的谈判伙伴如何推动内部组织结构和决策结构？

43



我的谈判伙伴想要实现哪些一般业务目标？



他公开设定了哪些具体目标？

44



他如何实现这些目标？



哪些动机激励我的谈判伙伴？

45



我的谈判伙伴对哪些主题特别感兴趣？



我可以给我的谈判伙伴带来什么好处？

46



这个好处必须是什么样才能让我的谈判伙伴看起来有价值？



我如何以及向谁具体提出这项福利作为奖励？

47





我应该使用哪种特定语言，以便我们能够与我们的谈判伙伴联系？



哪些关键字很重要？

48



哪些行为和谈话策略可能遭遇拒绝？



我的谈判伙伴的现实是什么？

49



他的公司或家人的历史是什么？



过去五年中最重要的事件是什么？

50



存在哪些依赖？（对银行，公司，组织，个人）



存在哪些财务潜力？

51



该组织有哪些结构？



我的谈判伙伴想要产生哪种形象？

52



他在市场上实施了哪种公关传播？



有火灾管理吗？



我们的谈判伙伴在哪个环境中成立？

53

# 在谈判日期之前



54



如何进行谈判的设计和建造？



谈判在什么前提下进行？



有座位安排吗？

55



我们或我们的谈判伙伴将如何到达？



如何防止时间压力？



如果谈判需要更长的时间，我在哪里睡觉？

56



我跟随衣服有空吗？



我有另一个约会，我该如何推迟呢？



如何在谈判日期前放松？

57

谈判开始前你有什么问题？

回答这些。

现在：你的谈判取得了很大成功。



Friedhelm Wachs是世界领先的谈判专家之一，LaxWachsSebenius的合伙人和欧洲谈判研究所的主席。他的职业生涯始于冷战期间和中国的政治谈判。如今，他为全球公司，政府和政党提供咨询服务。畅销书作家因其作品获得了无数国际奖项。

**ISBN: 978-3-7479-0212-7**