



# De 100 vigtigste spørgsmål til hver forhandling

af Friedhelm Wachs, formand, European Negotiation Institute

Dänische Erstausgabe

Titel: **De 100 vigtigste spørgsmål til hver forhandling**

© 2018 Friedhelm Wachs

Umschlag/Illustration: Friedhelm Wachs

Autor: Friedhelm Wachs

Die Originalausgabe erschien 2018 im

Verlag: Metropolis Medien Verlags GmbH, Leipzig

**ISBN: 978-3-7479-0154-0**

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.

Alle sætningerne i denne bog er kønsneutrale.

**Næsten alle forhandlinger er dårligt forberedt. Denne bog fortæller dig ikke, hvordan man kan vinde forhandlinger. Men hvis du har gennemgået disse spørgsmål omhyggeligt, vil du have en overvældende fordel i forhold til dine forhandlingspartnere. Tag dig god tid. Det er din fordel.**

**Friedhelm Wachs**



**MIG**

**4**



**MIN FORHANDLINGS-  
PARTNER**

**18**



**TILFØJET VÆRDI**

**32**



**BESLUTNINGSTAGER**

**34**



**MIN ENDELIGE  
STRATEGI**

**37**



**HVEM ER MIN  
FORHANDLINGS-  
PARTNER**

**39**



**FØR FORHANDLINGS-  
DATOEN**

**54**

# MIG

4



Hvad vil jeg opnå ved denne forhandling?



Hvilket ville være det bedst mulige, perfekte resultat for mig?

5



Hvilken værdi har denne forhandling for mig i penge?



Har jeg opsparings- eller opfølgingsomkostninger??

6



Hvilket ville være det næstbedste resultat for mig?



Hvilke resultater er uacceptable?

7



Hvorfor er de ikke acceptable?



Hvilke komponenter af resultatet skal jeg opnå?



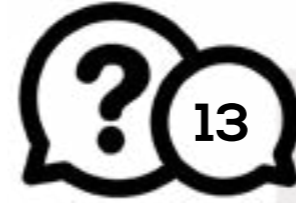
Hvilke komponenter i resultatet er vigtigst for mig?



Hvilke komponenter af resultatet ønsker jeg at opnå?



Hvilke underaspekter kan jeg opgive?



Hvilke kontraktmæssige indhold og betingelser er mindre vigtige for mig?



Hvilke kontraktmæssige indhold og betingelser er vigtigst?



Hvilke alternativer har jeg, hvis mit ønskede resultat ikke opstår?



Hvordan kan jeg forbedre disse alternativer?



Hvilke bedre løsninger er mulige med andre forhandlingspartnere?

12



Hvilket forhandlingsindhold kan jeg kombinere ny eller tilføje?



Hvad skal der være anderledes om et bedst alternativ, så det er bedre eller lig med mit oprindeligt ønskede forhandlede resultat?

13



Hvilke formelle barrierer skal jeg fjerne undervejs?



Hvad er værdien af dette alternativ for mig?

14



Har jeg opsparings- eller opfølgingsomkostninger?



Hvis der er involveret økonomiske aspekter, hvilket er det højeste og det laveste beløb, jeg kunne acceptere?

15





Hvilke betingelser og kontraktmæssigt indhold kan ændre dette tal og hvor stor er den acceptable sum så?



Er der mulighed for at komme ind i en bedre startposition ved at afslutte forhandlingerne?



Hvilke kontraktvilkår kan jeg ikke acceptere?



Hvilke aspekter vil gøre det let for mig at standse forhandlingerne?

# MIN FORHAND- LINGSPARTNER

18



Hvilket resultat håber min  
forhandlingspartner på fra denne  
forhandling?



Hvad er fordelene for min  
forhandlingspartner?

19



Hvilken værdi har forhandlingerne væsentligt for min forhandlingspartner?



Hvilke komponenter vil have det bedst mulige resultat for min forhandler?



Hvor vigtigt er forhandlingerne og resultatet for den anden side?



Hvad kunne være det næstbedste resultat for min forhandlingspartner?



Hvilket resultat ville ikke være acceptabelt for ham?



Hvorfor er dette resultat uacceptabelt for ham



Hvilke komponenter er vigtigst for ham?



Hvilke komponenter af resultatet skal han opnå?



Hvilke komponenter af resultatet ønsker han at opnå?



Hvilke aspekter kan han gøre uden?

24



Hvilke kontraktmæssige vilkår og indhold er mest vigtige for ham?



Hvilke kontraktmæssige vilkår og indhold er mindre vigtige for ham?

25



Hvilket alternativ har den anden side at tale med mig?



Hvilke tre bedste alternativer har min forhandler, hvis hans ønskede resultat ikke opstår?



Hvordan kan han forbedre disse alternativer?



Er der muligt bedre resultater med andre forhandlingspartnere?



Kan min forhandler ønske at kombinere eller tilføje indhold og hvilke?



Hvad skal der være anderledes om det bedste alternativ, så det er bedre end eller lig med det oprindelige forhandlede udfald?



Hvordan kunne han fjerne hindringer undervejs?



Hvilke ønskede betingelser kunne desuden positivt påvirke det bedste alternativ?



Hvilke andre værdier eller interesser skal han medtage?



Hvis der er involveret økonomiske problemer, hvilket ville være det højeste og det laveste beløb, han kunne acceptere?



Hvilke betingelser og kontraktindhold kan ændre dette tal og hvor stor er den acceptable sum så?



Er der risiko for, at han kan være bedre ved at afbryde forhandlingerne?



Hvad er de aspekter, der vil gøre det nemt for ham at afbryde forhandlingerne?



# TILFØJET VÆRDI

32



Hvis du vil beregne omkostningerne ved forhandlingerne:

- a. Hvor lang tid tager forberedelsen?
- b. Hvor lang tid tager forhandlingerne?
- c. Hvad er timeprisen for de involverede på vores side?
- d. Hvilke andre omkostninger (præsentation, rejse, advokater) skal overvejes?

33

# BESLUT- NINGSTAGER



34



Hvilken valgfrihed og autorisation har min forhandlingspartner virkelig?



Kender jeg alle beslutningstagere?



Er forhandlingsgrænserne bestemt af et panel (bestyrelse, forhandlingsråd, andre)?

35



Hvad er mine 30 vigtigste krav i denne forhandling?



Som resultat af disse forberedelser er mit første tilbud ligesom?



36

# MIN ENDELIGE STRATEGI



37

# HVEM ER MIN FOR- HANDLINGSPARTNER



Hvad er mit sidste tilbud?



På hvilket område overlapper mine  
forhandlingspartners interesser med  
mine interesser?



Hvilken historie fortæller jeg, som jeg  
kan præsentere for min forhandlings-  
partner mit bedste resultat, især  
mindeværdigt, sympatisk og  
værdifuldt?





Forhandler jeg med en person eller en virksomhed?



Hvilke andre personer har indflydelse på resultatet af forhandlingerne udover min forhandlingspartner?

40



Hvordan virker min forhandlingspartner?



Har der været nogen kontakt med min forhandler i fortiden?

41



Hvordan opførte min  
forhandlingspartner sig da?



Har jeg nogensinde prøvet at forhandle  
med ham?

42



Hvordan opførte min  
forhandlingspartner sig da?



Hvordan er den interne  
organisationsstruktur og  
beslutningsstruktur drevet af min  
forhandlingspartner?

43



Hvilke generelle forretningsmæssige mål vil min forhandlingspartner opnå?



Hvilke konkrete mål har han sat offentligt?

44



Hvordan vil han nå disse mål?



Hvilke motiver motiverer min forhandler?

45



På hvilke emner er min  
forhandlingspartner særligt  
interessert?



Hvilke fordele kan jeg give til min  
forhandler?

46



Hvad skal denne fordel se ud, så det  
ser ud til at være værd for min  
forhandlingspartner?



Hvordan og til hvem skal jeg konkret  
fremlægge denne fordel som givende?

47





Hvilket sprog skal jeg bruge, så vi kan forankre med vores forhandlingspartner?



Hvilke søgeord er vigtige?

48



Hvilken adfærd og samtale strategier kan støde på afvisning?



Hvad er min forhandlingspartners realitet?

49



Hvad er hans firma eller familie historie?



Hvad har været de vigtigste begivenheder i de sidste fem år?

50



Hvilke afhængigheder eksisterer? (Til banker, virksomheder, organisationer, personer)



Hvilket finansielt potentiale eksisterer?

51



Hvilken struktur har organisationen?



Hvilket billede ville min forhandlingspartner generere?

52



Hvilken form for PR-kommunikation implementerer han på markedet?



Er der brandhåndtering?



I hvilket miljø er vores forhandlingspartner etableret?

53

# FØR FORHAND- LINGSDATOEN



54



Hvordan er bygningen konstrueret og konstrueret, hvor forhandlingerne finder sted?



I hvilke lokaler foregår forhandlingerne?



Er der en siddearrangement?

55



Hvordan vil vi eller vores  
forhandlingspartnere ankomme?



Hvordan forhindrer jeg tidstryk?



Hvis forhandlingerne tager meget  
længere tid, hvor sover jeg?

56



Har jeg ekstra tøj med mig?



Har jeg en anden aftale, og hvordan  
udskriver jeg det?




Hvordan slapper jeg af inden  
forhandlingsdatoen?

57

**Hvilke spørgsmål har du  
før forhandlingen starter?**

**Besvar disse.**

**Og nu: meget succes i din forhandling.**

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

Friedhelm Wachs er en af verdens førende forhandlingsekspertter, partner for LaxWachsSebenius og formand for Det Europæiske Forhandlingsinstitut. Han startede sin karriere med politiske forhandlinger under den kolde krig og med Kina. I dag rådgiver han globale virksomheder, regeringer og parter i udfordrende forhandlinger. Den mest solgte forfatter har modtaget adskillige internationale priser for sit arbejde.

**ISBN: 978-3-7479-0154-0**