



De 100 belangrijkste vragen voor elke onderhandeling

door Friedhelm Wachs, president, Europees onderhandelingsinstituut

Nederlandse Erstausgabe

Titel: De 100 belangrijkste vragen voor elke onderhandeling

© 2018 Friedhelm Wachs

Umschlag/Illustration: Friedhelm Wachs

Autor: Friedhelm Wachs

Die Originalausgabe erschien 2018 im

Verlag: Metropolis Medien Verlags GmbH, Leipzig

ISBN: 978-3-7479-0156-4

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 zinnen in dit boek zijn genderneutraal.

Bijna alle onderhandelingen zijn slecht voorbereid.

Dit boek vertelt je niet hoe je onderhandelingen kunt

winnen. Maar als u deze vragen zorgvuldig hebt be-

handeld, zult u een overweldigend voordeel hebben ten

opzichte van uw onderhandelingspartners. Neem de

tijd. Het is JOUW voordeel.

Friedhelm Wachs



ME

4



MIJN
ONDERHANDELINGS-
PARTNER

18



WAARDE TOEGEVOEGD

32



BESLISSER

34



MIJN LAATSTE
STRATEGIE

37



WIE IS MIJN
ONDERHANDELINGS-
PARTNER

39



VÓÓR DE
ONDERHANDELINGS-
DATUM

54

ME



4



Wat wil ik bereiken met deze onderhandelingen?



Wat is het best mogelijke, perfecte resultaat voor mij?

5



Welke waarde heeft deze onderhandeling voor mij in geld?



Heb ik spaar- of vervolgcosten?

6



Wat is het op één na beste resultaat voor mij?



Welke resultaten zijn onaanvaardbaar?

7



Waarom zijn ze niet acceptabel?



Welke componenten van het resultaat zijn het belangrijkste voor mij?

8



Welke componenten van het resultaat moet ik bereiken?



Welke componenten van het resultaat wil ik bereiken?

9



Welke subaspecten kan ik verlaten?



Welke contractuele inhoud en voorwaarden zijn minder belangrijk voor mij?



Welke contractuele inhoud en voorwaarden zijn het belangrijkste?



Welke alternatieven heb ik als mijn gewenste resultaat niet wordt bereikt?



Hoe kan ik deze alternatieven verbeteren?



Welke betere oplossingen zijn er mogelijk met andere onderhandelingspartners?

12



Welke onderhandelingsinhoud zou ik nieuw kunnen samenvoegen of toevoegen?



Wat zou anders moeten zijn over een beste alternatief, zodat het beter of gelijk is aan mijn oorspronkelijk gewenste onderhandelingsresultaat?

13



Welke formele hindernissen moet ik onderweg oplossen?



Wat is de waarde van dit alternatief voor mij?

14



Heb ik spaar- of vervolgcosten?



Als het om financiële aspecten gaat, wat is dan het hoogste en het laagste bedrag dat ik zou kunnen accepteren?

15



Welke voorwaarden en contractuele inhoud kan dit aantal veranderen en hoe groot is de acceptabele som dan?



Welke contractvoorwaarden wil ik niet accepteren?



Is er een kans om een betere startpositie in te nemen door de onderhandelingen te beëindigen?



Welke aspecten zouden het voor mij gemakkelijk maken om de onderhandelingen te stoppen?

MIJN ONDERHANDELINGS- PARTNER

18



Welk resultaat hoopt mijn onderhandelingspartner van deze onderhandelingen?



Wat is precies het voordeel voor mijn onderhandelingspartner?

19



Welke waarde heeft de onderhandeling voor mijn onderhandelingspartner?



Hoe belangrijk zijn de onderhandelingen en het resultaat voor de andere partij?



Welke componenten zouden het best mogelijke resultaat voor mijn onderhandelingspartner hebben?



Wat zou het op één na beste resultaat voor mijn onderhandelingspartner kunnen zijn?



Welk resultaat zou voor hem niet acceptabel zijn?



Waarom is dit resultaat onaanvaardbaar voor hem?



Welke componenten zijn het belangrijkste voor hem?



Welke componenten van het resultaat moet hij bereiken?



Welke componenten van het resultaat wil hij bereiken?



Welke aspecten kan hij zonder doen?



Welke contractuele voorwaarden en inhoud zijn het belangrijkste voor hem?



Welke contractuele voorwaarden en inhoud zijn minder belangrijk voor hem?



Welk alternatief heeft de andere partij voor de gesprekken met mij?



Welke drie beste alternatieven heeft mijn onderhandelingspartner als zijn gewenste resultaat niet werkelijkheid wordt?



Hoe kan hij deze alternatieven verbeteren?



Zijn er mogelijk betere resultaten met andere onderhandelingspartners?



Zou mijn onderhandelingspartner opnieuw willen combineren of inhoud toevoegen en welke?



Wat zou anders moeten zijn met het beste alternatief, zodat het beter is dan of gelijk is aan het oorspronkelijke onderhandelde resultaat?



Hoe kon hij onderweg obstakels verwijderen?



Welke gewenste omstandigheden kunnen bovendien het beste alternatief positief beïnvloeden?



Welke andere waarden of interesses moet hij opnemen?



Als het om financiële kwesties gaat, wat zou dan het hoogste en het laagste bedrag zijn dat hij zou kunnen accepteren?

30



Welke voorwaarden en contractinhoud kunnen dit aantal wijzigen en hoe groot is de acceptabele som dan?



Bestaat het risico dat hij beter af is door onderhandelingen af te breken?



Wat zijn de aspecten die het gemakkelijk voor hem maken om onderhandelingen af te breken?

31

WAARDE TOEGEVOEGD

32



Als u de kosten van de onderhandeling wilt berekenen:

- Hoe lang duurt de voorbereiding?
- Hoe lang duurt de onderhandeling?
- Wat is het uurtarief van de betrokkenen aan onze zijde?
- Welke andere kosten (presentatie, reizen, advocaten) moeten worden overwogen?

33

BESLISSER



34



Welke keuzevrijheid en machtiging heeft mijn onderhandelingspartner echt?



Ken ik alle besluitvormers?



Worden de grenzen van de onderhandelingen bepaald door een panel (raad van bestuur, onderhandelingscomité, anderen)? 35



Wat zijn mijn 30 belangrijkste eisen
in deze onderhandeling?



Als gevolg van deze voorbereidingen
is mijn eerste aanbod als?



36

MIJN LAATSTE STRATEGIE



37



Wat is mijn laatste aanbod?



Op welk gebied overlappen de belangen van mijn onderhandelingspartner mijn interesses?



Welk verhaal ga ik vertellen, waarmee ik mijn beste resultaat in het bijzonder aan mijn onderhandelingspartner kan voorstellen, met name gedenkwaardig, sympathiek en waardevol?

38

WIE IS MIJN ONDERHANDELINGS- PARTNER



39



Onderhandel ik met een persoon of een bedrijf?



Welke andere personen hebben behalve mijn onderhandelingspartner ook invloed op het resultaat van de onderhandelingen?

40



Hoe werkt mijn onderhandelingspartner?



Is er in het verleden contact geweest met mijn onderhandelingspartner?

41



Hoe gedroeg mijn
onderhandelingspartner zich dan?



Heb ik ooit geprobeerd met hem te
onderhandelen?

42



Hoe gedroeg mijn
onderhandelingspartner zich dan?



Hoe wordt de interne
organisatiestructuur en
beslissingsstructuur gestuurd door
mijn onderhandelingspartner?

43



Welke algemene zakelijke doelen wil mijn onderhandelingspartner bereiken?



Welke concrete doelen heeft hij publiek gesteld?

44



Hoe wil hij deze doelen bereiken?



Welke motieven motiveren mijn onderhandelingspartner?

45



Op welke onderwerpen is mijn onderhandelingspartner bijzonder geïnteresseerd?



Welke voordelen kan ik aan mijn onderhandelingspartner bieden?

46



Hoe moet deze uitkering eruit zien zodat deze de moeite waard is voor mijn onderhandelingspartner?



Hoe en aan wie moet ik deze uitkering concreet als belonend presenteren?

47



Welke specifieke taal moet ik gebruiken zodat we kunnen verankeren bij onze onderhandelingspartner?



Welke zoekwoorden zijn belangrijk?

48



Welk gedrag en gespreksstrategieën kunnen afwijzing tegenkomen?



Wat is de realiteit van mijn onderhandelingspartner?

49



Wat is de geschiedenis van zijn bedrijf of gezin?



Wat zijn de belangrijkste gebeurtenissen in de afgelopen vijf jaar?



Welke afhankelijkheden bestaan er? (Voor banken, bedrijven, organisaties, personen)



Welk financieel potentieel bestaat er?



Welke structuur heeft de organisatie?



Welk beeld wil mijn onderhandelingspartner genereren?

52



Welke PR-communicatie implementeert hij op de markt?



Is er een brandmanagement?



In welke omgeving is onze onderhandelingspartner gevestigd?

53

VÓÓR DE ONDERHANDELINGS- DATUM



54



Hoe wordt het gebouw ontworpen en gebouwd waarin de onderhandeling plaatsvindt?



In welke gebouwen vinden de onderhandelingen plaats?



Is er een tafelschikking?

55



Hoe zullen wij, of onze
onderhandelingspartners,
aankomen?



Hoe voorkom ik tijdsdruk?



Als de onderhandeling veel
langer duurt, waar slaap ik
dan?

56



Heb ik reserve-kleding bij me?



Heb ik nog een afspraak en hoe stel
ik dit uit?



Hoe ontspan ik vóór de
onderhandelingsdatum?

57

**Welke vragen heb je voordat de
onderhandelingen beginnen?**

Beantwoord deze.

En nu: veel succes bij uw onderhandelingen.

58

U kunt het European Negotiation Institute bereiken op <http://e-n-i.eu/>

Friedhelm Wachs is te bereiken op wachs@laxwachssebenius.com

Friedhelm Wachs is een van 's werelds leidende onderhandelingsdeskundigen, partner van LaxWachsSebenius en voorzitter van het European Negotiation Institute. Hij startte zijn carrière met politieke onderhandelingen tijdens de Koude Oorlog en met China. Tegenwoordig adviseert hij internationale bedrijven, overheden en partijen in uitdagende onderhandelingen. De bestsellerauteur heeft talloze internationale onderscheidingen ontvangen voor zijn werk.

ISBN: 978-3-7479-0156-4

