



La 100 plej gravaj demandoj por ĉiu intertraktado

de Friedhelm Wachs, Prezidanto, Eŭropa Mezlernejo pri Komerco

Esperanto Erstausgabe

Titel: **La 100 plej gravaj demandoj por ĉiu intertraktado**

© 2018 **Friedhelm Wachs**

Umschlag/Illustration: Friedhelm Wachs

Autor: Friedhelm Wachs

Die Originalausgabe erschien 2018 im

Verlag: Metropolis Medien Verlags GmbH, Leipzig

ISBN: 978-3-7479-0155-7

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.

Ĉiuj frazoj en ĉi tiu libro estas seksaj neŭtralaj.

Preskaŭ ĉiuj intertraktadoj estas tre pretaj.

Ĉi tiu libro ne diras al vi kiel gajni intertraktadojn.

Sed se vi traktis ĉi tiujn demandojn atente, vi havos

abrumantan avantaĝon pri viaj intertraktantaj

partneroj. Prenu vian tempon. Ĝi estas VIA avantaĝo.

Friedhelm Wachs



MI

4



**MIA
INTERTRAKTPARTO**

18



VALORO ALDONITA

32



DECIDANTO

34



MIA FINA STRATEGIO

37



**KIU ESTAS MIA
INTERTRAKTULO**

39



**ANTAŬ OL LA
INTERTRAKTADO
DATIĜAS**

54

MI



4



Kion mi volas atingi kun ĉi tiu intertraktado?



Kiu estus la plej bona ebla perfekta rezulto por mi?

5



Kia valoro havas ĉi tiun intertraktadon por mi en mono?



Ĉu mi havas ŝparadojn aŭ sekvajn kostojn?

6



Kiu estus la dua plej bona rezulto por mi?



Kiuj rezultoj estas neakcepteblaj?

7



Kial ili ne estas akcepteblaj?



Kiuj komponantoj de la rezulto estas plej gravaj por mi?

8



Kiuj komponantoj de la rezulto mi devas atingi?



Kiuj komponantoj de la rezulto mi volas atingi?

9



Kiujn sub-aspektojn mi povas forlasi?



Kiu kontraktaj enhavo kaj kondiĉoj estas plej gravaj?

10



Kiu kontraktaj enhavo kaj kondiĉoj estas malpli gravaj al mi?



Kiujn alternativojn mi havas, se mia dezirata rezulto ne materiigas?

11



Kiel mi povas plibonigi ĉi tiujn alternativojn?



Kiuj pli bonaj solvoj eblas kun aliaj intertraktantaj partneroj?

12



Kiun intertraktan enhavon mi povus rekompenci novan aŭ aldoni?



Kio devus esti malsama pri plej bona alternativo, por ke ĝi estu pli bona aŭ egala al mia originale dezirita intertraktita rezulto?

13



Kiuj formalaj baroj mi devas forigi laŭ la vojo?



Kia valoro de ĉi tiu alternativo por mi?

14



Ĉu mi havas ŝparadojn aŭ sekvajn kostojn?



Se financaj aspektoj estas implikitaj, kio estas la plej alta kaj plej malalta kvanto, kiun mi povus akcepti?

15



Kiuj kondiĉoj kaj kontrakta enhavo povas ŝanĝi ĉi tiun numeron kaj kiom granda estas la akceptebla sumo tiam?



Ĉu ekzistas ŝanco eniri en pli bonan komencan pozicion finante la intertraktadon?



Kiujn kontraktajn terminojn mi ne ŝatas akcepti?



Kiujn aspektojn faciligis min ĉesi la intertraktadon?

MIA INTERTRAKT- PARTO



18



Kian rezulton mia socia intertraktado
esperas pro ĉi tiu intertraktado?



Kio precize estas la profito por mia
intertraktanta partnero?

19



Kian valoron la intertraktado havas materialon por mia intertraktanta partnero?



Kiuj komponantoj havus la plej bonan rezulton por mia intertraktanta partnero?



Kiom grava estas la intertraktado kaj la rezulto por la alia flanko?



Kio povus esti la dua plej bona rezulto por mia intertraktanta partnero?



Kiu rezulto ne estus akceptebla al li?



Kiuj komponantoj plej gravas al li?



Kial ĉi tiu rezulto estas neakceptebla al li?



Kiuj komponantoj de la rezulto devas atingi?



Kiuj komponantoj de la rezulto li volas atingi?



Kiujn aspektojn li povas fari sen?



Kiu kontraktaj terminoj kaj enhavo estas plej gravaj al li?



Kiu kontraktaj terminoj kaj enhavo estas malpli gravaj al li?



Kian alternativon havas la paroladon kun mi?



Kiuj tri plej bonaj alternativoj havas mia intertraktanta partnero, se lia dezirata rezulto ne materiigas?



Kiel li povas plibonigi ĉi tiujn alternativojn?



Ĉu ekzistas pli bonaj rezultoj kun aliaj intertraktantaj partneroj?



Ĉu mia intertraktanta partnero deziras re-kombini aŭ aldoni enhavon kaj kiu?



Kio devus esti malsama pri la plej bona alternativo por ke ĝi estas pli bona ol aŭ egala al la origina intertraktita rezulto?



Kiel li povus forigi obstaklojn laŭ la vojo?



Kiuj deziritaj kondiĉoj povus plie influi la plej bonan alternativon?



Kiujn aliajn valorojn aŭ interesojn li bezonas inkluzivi?



Se financaj aferoj estas implikitaj, kio estus la plej alta kaj la plej malalta kvanto, kiun li povus akcepti?



Kiuj kondiĉoj kaj kontraktoj povas ŝanĝi ĉi tiun nombron kaj kiom granda estas la akceptebla sumo tiam?



Ĉu ekzistas risko, ke li povus esti pli bona, ĉesante la intertraktadon?



Kiuj estas la aspektoj, kiuj ebligus al li rompi intertraktadojn?

VALORO ALDONITA



32



Se vi volas kalkuli la kostojn de la intertraktado:

- a. Kiom longe la preparado prenas?
- b. Kiom longe daŭras la intertraktado?
- c. Kio estas la horo-indico de tiuj implikitaj de nia flanko?
- d. Kiujn aliajn kostojn (prezento, vojaĝoj, advokatoj) devas esti konsideritaj?

33

DECIDANTO

34



Kia libereco de elekto kaj rajtigo vere havas mian intertraktanton?



Ĉu mi konas ĉiujn decidojn?



Ĉu la limoj de intertraktado determinitaj de panelo (tabulo, intertraktado, aliaj)?

35



Kiuj estas miaj 30 plej gravaj petoj en
ĉi tiu intertraktado?



Kiel rezulto de ĉi tiuj preparoj, mia
unua oferto similas?



36

MIA FINA STRATEGIO



37



Kio estas mia lasta oferto?



En kiu areo la interesoj de mia intertraktanta partnero kuniĝas kun miaj interesoj?



Kion mi rakontas, per kiu mi povas prezenti al mia intertraktanta partnero mian plej bonan rezulton aparte memorindan, simplan kaj valora?

38

KIU ESTAS MIA INTERTRAKTULO



39



Ĉu mi negocas kun persono aŭ kompanio?



Kiuj aliaj personoj influas la rezulton de la intertraktadoj krom mia intertraktanta partnero?

40



Kiel funkcias mia intertraktanta partnero?



Ĉu iu kontakto kun mia intertraktanta partnero estis en la pasinteco?

41



Kiel do mia intertraktanta partnero kondukis tiam?



Ĉu mi iam provis negoci kun li?

42



Kiel do mia intertraktanta partnero kondukis tiam?



Kiel estas la interna organiza strukturo kaj decida strukturo funkciigita de mia intertraktanta partnero?

43



Kiujn ĝeneralajn celojn, kiujn mia intertraktanta partnero volas atingi?



Kiujn konkretajn celojn li publikigis?

44



Kiel li volas atingi ĉi tiujn celojn?



Kiujn motivojn instigas mian intertraktan kompanon?

45



Pri kiu temoj mia intertraktanta partnero aparte interesiĝas?



Kiujn profitojn mi povas doni al mia intertraktanta partnero?

46



Kion devas ĉi tiu profito similas por ke ĝi aspektas valore al mia intertraktanta partnero?



Kiel kaj al kiu mi devas konkrete prezenti ĉi tiun profiton kiel rekompencan?

47



Kiun specialan lingvon mi devas uzi por ke ni ankrumu nian intertraktan kompanon?



Kiuj ŝlosilvortoj estas gravaj?

48



Kiuj kondutoj kaj konversaciaj strategioj povas renkonti rifuzon?



Kio estas la realaĵo de mia intertraktanta partnero?

49



Kio estas la historio de sia kompanio
aŭ familio?



Kiuj estis la plej gravaj eventoj en la
lastaj kvin jaroj?

50



Kiuj dependoj ekzistas? (Al bankoj,
kompanioj, organizoj, personoj)



Kia financa potencialo ekzistas?

51



Kia strukturo havas la organizo?



Kiun bildon volus mia intertraktanta partnero generi?

52



Kian PR-komunikadon li efektivas en la merkato?



Ĉu estas fajroregado?



En kiu medio ni starigas nia intertraktanta partnero?

53

ANTAŬ OL LA INTERTRAKTADO DATIĜAS



54



Kiel konstruiĝas la konstruaĵo
desegnita kaj konstruita, en kiu okazas
la intertraktado?



En kio loka okazas la intertraktado?



Ĉu ekzistas sidado?

55



Kiel ni alvenos, aŭ niaj intertraktantaj partneroj?



Kiel mi malhelpas tempon premo?



Se la intertraktado daŭras multe pli longe, kie mi dormas?

56



Ĉu mi havas senmanĝajn vestojn kun mi?



Ĉu mi havas alian citas kaj kiel mi prokrastas ĝin?



Kiel mi malstreĉiĝas antaŭ ol la intertraktado datiĝas?

57

**Kio demandoj vi havas antaŭ
ol la intertraktado komenciĝas?**


Respondu ĉi tiujn.

Kaj nun: tre sukceso en via intertraktado.

58

Vi povas atingi la Eŭropan Mezlernejan Negokadon ĉe <http://e-n-i.eu/>

Friedhelm Wachs povas esti atingita ĉe wachs@laxwachssebenius.com

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

Friedhelm Wachs estas unu el la plej gravaj spertaj intertraktadoj de la mondo, kompaniano de LaxWachsSebenius kaj prezidanto de la Eŭropa Komerco-Instituto. Li komencis sian karieron kun politikaj intertraktadoj dum la Malvarma Milito kaj kun Ĉinio. Hodiaŭ li konsilas tutmondajn kompaniojn, registarojn kaj partiojn en defias intertraktadojn. La plej venda aŭtoro ricevis multajn internaciajn premiojn por sia laboro.

ISBN: 978-3-7479-0155-7