



De 100 wichtichste fragen foar elke ûnderhanneling

troch Friedhelm Wachs, foarsitter, European Negotiation Institute

Friesische Erstausgabe

Titel: **De 100 wichtichste fragen foar elke ûnderhanneling**

© 2018 **Friedhelm Wachs**

Umschlag/Illustration: Friedhelm Wachs
Autor: Friedhelm Wachs

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

ISBN: 978-3-7479-0168-7

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.

Alle sjênessen yn dit boek binne glêde neutraal.

Hast alle ûnderhannelingen binne serieuus taret. Dit boek jo net fertelt hoe't jo ferwachtingen winne. Mar as jo troch dizze fragen sertifisearre hawwe, sille jo in oerweldige foardiel hawwe oer jo ûnderhannelingspartners. Nim de tiid. It is jo foardiel.

Friedhelm Wachs



MY

4



MYN
ÛNDERHANDELINGS-
PARTNER

18



TAFEOEGE WEARDE

32



BESLÛTMAKKER

34



MYN LÊSTE STRATEGY

37



WA IS MYN
ÛNDERHANDELINGS-
PARTNER

39



FOAR IT
ÛNDERHANDELINGS-
DATUM

54

MY



4



Wat wolle ik mei dizze ûnderhanneling berikke?



Wat soe it bêste mooglik wêze, perfekte resultaat foar my?

5



Hokker wearde hat dizze
ûnderhanneling foar my yn jild?



Haw ik sparen of oandkosten?

6



Wat soe it twadde bêste resultaat
wêze foar my?



Hokker resultaten binne net
akseptabel?

7



Wêrom binne se net akseptabel?



Hokker komponinten fan it resultaat binne foar my wichtich?

8



Hokker parten fan it resultaat moatte ik berikke?



Hokker parten fan it resultaat wol ik berikke?

9



Hokker sub-aspekten kinne ik opleare?



Hokker kontraktuele ynhâld en betingsten binne minder wichtich foar my?



Hokker kontraktuele ynhâld en betingsten binne it wichtichste?



Hokker alternativen haw ik as myn winske resultaat net realisearret?



Hoe kinne ik dizze alternativen
ferbetterje?



Hokker bettere oplossings binne
mooglik mei oare
ûnderhandelingspartners?

12



Hokker ûnderhandelingside kin ik nije
opnij kompilarje of taheakje?



Wat soe oars wêze moatte oer in
bêste alternatyf, dat it better of lyk is
oan myn oarspronklik winsken
ferwachte resultaat?

13



Hokfoar formele barrieren moat ik op 'e manier te foarkommen?



Wat is de wearde fan dit alternatyf foar my?

14



Haw ik sparen of folgjende kosten?



As finansjele aspekten belutsen binne, wat is it heechste en it leechste bedrach dat ik akseptearje?

15



Hokker betingsten en kontraktuele ynhâld kinne dit nûmer wikselje en hoe grut dan is de akseptabel bedrach dan?



Hokker kontraktuele termen leuk ik net akseptearje?



Is der in kâns om yn in better begjinpunt te kommen troch trochgean mei de ûnderhannelingen?



Hokker aspekten soe it makliker meitsje foar my om de ûnderhannelingen te stopjen?

MYN ÛNDERHANNE- LINGSPARTNER



18



Wat is it resultaat fan myn
ûnderhannelingspartner hoopje út
dizze ûnderhanneling?



Wat krekt is de foardiel foar myn
ûnderhannelingspartner?

19



Hokker wearde is de ûnderhanneling
materiel foar myn
ûnderhannelingspartner?



Hoe wichtich binne de
ûnderhannelingen en it resultaat foar
de oare kant?



Hokker komponisten soene it bêste
mooglik resultaat hawwe foar myn
ûnderhannelingspartner?



Wat kin it twadde bêste resultaat wêze
foar myn ûnderhâldspartner?



Hokker resultaat soe him net
akseptabel wêze?



Wêrom is dit resultaat him net
akseptabel?



Hoe binne elk komponinten him
wichtich?



Hokker eleminten fan it resultaat hat
hy te berikken?



Hokker eleminten fan it resultaat wol er berikke?



Hokker aspekten kinne hy sûnder dwaan?



Hokker betingsten en ynhâld binne foar him wichtich?



Hokker betingsten en ynhâld binne minder wichtich foar him?



Wat alternatyf hat de oare kant de petearen mei my?



Hokker trije bêste alternativen makket myn ûnderhandelingspartner as syn winske resultaat net realisearret?



Hoe kin hy dizze alternativen ferbetterje?



Binne der bêste resultaten mei oare ûnderhandelingspartners?



Koe myn ûnderhannelingspartner wolle wolle fergees kombinearjen of ynhâld taheakje en hokker?



Wat soe oars wêze moatte oer de bêste alternative dat it better as of lyk is fan ,e oarspronklike ûnderhannelingsresultaat?



Hoe koe hy Hindernissen op ,e wei ferwiderje?



Hokker winsklike omstannichheden koene ek it positive alternatyf positiv ynfloed wurde?



Wat oare wearden of belangen hat er nedich?



As finansjele problemen belutsen binne, wat soe it heechste en it leechste bedrach wêze kinne?



Hokker betingsten en kontrakt ynhâld kin dizze nûch feroarje en hoe grut dan is de akseptabel bedrach dan?



Is der ris in risiko dat hy better wurde kin troch it ôfbrekken fan ûnderhannelingen?



Wat binne de aspekten dy't him maklik makket foar it ôfbrekken fan ûnderhannelingen?

TAFOEGE WEARDE



32



As jo de kosten foar de ûnderhanne-
ling berekkenje wolle:

- Hoe lang nimt de tarieding?
- Hoe lang nimt de ûnderhanneling?
- Wat is de oere ôfsletten fan 'e dy't belutsen binne op ús side?
- Wat oare kosten (presintaasje, reis, advokaten) wurde beskôge?

33

BESLÚTMAKKER

34



Wat de frijheid fan kar en wilens my myn ûnderhandelingspartner echt hawwe?



Ik wit alle demokraten?



Binne de limiten fan 'e ûnderanneljen fêststeld troch in paniel (bestjoer, ûnderhandelingsburo, oaren)?

35



Wat binne myn 30 wichtichste easken yn dizze ûnderhannelingen?



As gefolch fan dizze tariedingen is myn earste oanbod likegoed?



36

MYN LÊSTE STRATEGY



37

WA IS MYN ÛNDER- HANNELINGSPARTNER



Wat is myn lêste oanbod?



Yn hokker gebiet blike de belangen fan myn ûnderhannelingspartner mei myn belangen?



Wat ferhaal fertelle ik, dêr't ik oan myn ûnderhâldspartner presintearje kin, myn bêste resultaat foaral ûnferjitlik, leuk en weardefol?

38



39



Ik fertragje mei in persoan of in bedriuw?



Hokker oare persoanen hawwe in ynfloed op it resultaat fan 'e ûnderhannelingen neist myn ûnderhannelingspartner?

40



Hoe wurket myn ûnderhâldspartner?



Is der yn elk gefal in kontakt mei myn ûnderhannelingspartner?

41



Wat wie doe myn ûnderhâldspartner behannele?



Ha ik ea besocht mei him te behanneljen?

42



Wie wie doe myn ûnderhannelingspartner?



Hoe is de ynterne organisaasjestruktuer en beslútstruktuer oansteld troch myn ûnderhannelingspartner?

43



Hokker algemiene bedriuwssdoelen makket myn ûnderhannelingspartner wol te berikken?



Hokker konkrete doelen hat hy publisearre?

44



Hoe wolle hy dy doelen berikke?



Hokker motiven motivearje myn ûnderhâldspartner?

45



Op hokker ûnderwerpen is myn
ûnderhannelingspartner benammen
belang?



Hokker foardiel kin ik jaan oan myn
ûnderhâldspartner?

46



Wat moat dizze foardiel sa útkomme,
dat it foar myn ûnderhâldspartner leart
te wêzen?



Hoe en wa wit ik dit benefis konkreet
as belibjend te presintearjen?

47



Hokker spesifike taal moat ik brûke
dat wy mei ús ûnderhannelingspartner
fertsjinje kinne?



Hokker toetsen binne belangryk?

48



Hokker gedrach en
konversaasjestrategy kinne ôfwiking
besykje?



Wat is de realiteit fan myn
ûnderhannelingspartner?

49



Wat is de skiednis fan syn bedriuw of famylje?



Wat binne de wichtichste foarfallen yn 'e lêste fiif jier?

50



Hokker ôfhingingen besteane? (Foar banken, bedriuwen, organisaasjes, persoanen)



Wat finansjeel potinsje bestiet?

51



Hokker oplieding hat de organisaasje?



Hokker byld wol myn
ûnderhâldspartner wolle generearje?

52



Watfoar PR-kommunikaasje makket hy
yn 'e merk ynfierd?



Is der in fjoerbehear?



Yn hokker miljeu is ús
ûnderhannelingspartner fêststeld?

53

FOAR IT ÛNDER- HANNELINGS- DATUM



54



Hoe wurdt it gebou ûntwikkele en konstruearre wêr't it ûnderhanneljen plakfynt?



Yn hokker prestaasje komt de ûnderhanneling plak?



Is der in sittingsarranzjemint?

55



Hoe kinne wy, of ús
ûnderhannelingspartners, komme?



Hoe kin ik tiiddruk previndigje?



As de ûnderhanneling folle langer
duorret, wêr wenje ik?

56



Ik haw de klean mei my ferparte?



Haw ik in oar ôfspraak en hoe kin ik it
ferpasse?



Hoe rûk ik foar it ferwachtingsdatum?

57

**Hokker fragen hasto foardat
de ûnderhannelje begjint?**


Beäntwurdzje dizzen.

**En no: in soad sukses
yn jo ûnderhannelingen**

58

Jo kinne it European Negotiation Institute te berikken op <http://e-n-i.eu/>

Friedhelm Wachs kin berikt wurde op wachs@laxwachssebenius.com

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

Friedhelm Wachs is ien fan 'e wichtichste ûnderhannelingsseksamen fan' e wrâld, partner fan LaxWachsSebenius en foarsitter fan it Europeesk Negotiaasjesinstitut. Hy begon syn karriêre mei politike ûnderhannelingen yn ,e kâlde kriich en mei Sina. Tsjintwurdich advisearret er globale bedriuwen, regearings en partijen yn útdaagjende ûnderhannelingen. De bestseller skriuwer hat in soad ynternasjonale prizen krige foar syn wurk.

ISBN: 978-3-7479-0168-7