



As 100 preguntas máis importantes para cada negociación

por Friedhelm Wachs, presidente do Instituto Europeo de Negociación

Galizische Erstausgabe

Titel: **As 100 preguntas máis importantes para cada negociación**

© 2018 **Friedhelm Wachs**

Umschlag/Illustration: Friedhelm Wachs
Autor: Friedhelm Wachs

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

ISBN: 978-3-7479-0169-4

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.

Todas as frases deste libro son neutrales.

Case todas as negociacións están mal preparadas. Este libro non che di como gañar negociacións. Pero se traballou estas cuestións con coidado, terá unha vantaxe abafadora sobre os seus socios negociadores. Tómate o teu tempo. É a túa vantaxe.

Friedhelm Wachs



MIN

4



MEU COMPAÑEIRO DE NEGOCIACIÓN

18



VALOR ENGADIDO

32



TOMADOR DE DECISIÓNS

34



A MIÑA ESTRATEXIA FINAL

37



QUEN É O MEU COMPAÑEIRO DE NEGOCIACIÓN

39



ANTES DA DATA DE NEGOCIACIÓN

54

MIN

4



Que quero lograr con esta negociación?



Cal sería o mellor resultado posible e perfecto para min?

5



Que valor ten esta negociación para min en diñeiro?



Teño custos de aforro ou seguimento?

6



Cal sería o segundo mellor resultado para min?



Que resultados son inaceptables?

7



Por que non son aceptables?



Que compoñentes do resultado teño que conseguir?



Que compoñentes do resultado son os máis importantes para min?



Que compoñentes do resultado quero lograr?



Que sub-aspectos podo abandonar?



Que contidos e condicións contractuais son os máis importantes?



Que contido e condicións contractuais son menos importantes para min?



Que alternativas teño se o meu resultado non se materializa?



Como podo mellorar estas alternativas?



Que contido de negociación podo recompilar de novo ou engadir?



Que mellores solucións son posibles con outros socios negociadores?



Que tería que ser diferente sobre a mellor alternativa, de xeito que sexa mellor ou igual ao meu resultado negociado orixinalmente desexado?



Que barreiras formais teño que eliminar ao longo do camiño?



Cal é o valor desta alternativa para min?

14



Teño custos de aforro ou seguimento?



Se están implicados os aspectos financeiros, cal é a cantidade máis alta e mínima que podería aceptar?

15



Que condicións e contidos contractuais poden cambiar este número e canto é a suma aceptable entón?



¿Que termos contractuais non me gustan?



¿Hai posibilidades de entrar nunha mellor posición inicial ao acabar coa negociación?



¿Que aspectos me permitirían deixar a negociación?

MEU COMPAÑEIRO DE NEGOCIACIÓN



18



¿Que resultado desexa o meu socio negociador por esta negociación?



¿Que é exactamente o beneficio para o meu compañeiro negociador?

19



Cal é o valor que a negociación ten materialmente para o meu compañeiro negociador?



Que importancia ten a negociación eo resultado para o outro lado?



¿Que compoñentes terían o mellor resultado posible para o meu compañeiro negociador?



¿Que podería ser o segundo mellor resultado para o meu compañeiro negociador?



Que resultado non sería aceptable para el?



Por que este resultado é inaceptable para el?



Que compoñentes son máis importantes para el?



Que compoñentes do resultado ten que conseguir?



¿Que compoñentes do resultado
quere lograr?



Que aspectos pode prescindir?



Que termos e contido contractuais son
máis importantes para el?



Que termos e contidos contractuais
son menos importantes para el?



¿Que outra alternativa ten para as conversas comigo?



Cales son as tres mellores alternativas que o meu compañeiro de negociación ten se o seu resultado desexado non se materializa?



¿Como pode mellorar estas alternativas?



¿Hai posibles resultados mellores con outros socios negociadores?



¿Podería o meu compañeiro negociador desexar re-combinar ou engadir contido e cales?



¿Que tería que ser diferente sobre a mellor alternativa para que sexa mellor ou igual que o resultado negociado orixinal?



Como podería eliminar os obstáculos no camiño?



¿Que condicións desexadas poden influenciar positivamente a mellor alternativa?



¿Que outros valores ou intereses necesita incluír?



Se se tratan problemas financeiros, cal sería a cantidade máis alta e menor que podería aceptar?



¿Que condicións e contidos poden cambiar este número e canto é a suma aceptable?



Existe risco de que poida estar mellor ao romper coas negociacións?



¿Cales son os aspectos que o facilitarían para romper as negociacións?

VALOR ENGADIDO



32



Se desexa calcular os custos da negociación:

- Canto tempo tarda a preparación?
- Canto tempo leva a negociación?
- Cal é a taxa horaria dos implicados do noso lado?
- Cales son os outros custos (presentación, viaxes, avogados) para ser considerados?

33

TOMADOR DE DECISIONES



34



¿Que liberdade de elección e autorización realmente ten o meu compañeiro de negociación?



¿Coñezo a todos os tomadores de decisións?



Son os límites da negociación determinados por un panel (consello, consello de negociación, outros)?

35



Cales son as miñas 30 demandas máis importantes nesta negociación?



Como resultado destes preparativos, é a miña primeira oferta?



36

A MIÑA

ESTRATEGIA FINAL



37



Cal é a miña última oferta?



¿En que área os intereses do meu compañeiro negociador se solapan cos meus intereses?



¿Que historia contou, coa que podo presentar ao meu compañeiro de negociación o meu mellor resultado particularmente memorable, simpático e valioso?

QUEN É O MEU COMPAÑEIRO DE NEGOCIACIÓN





¿Debo negociar con unha persoa ou unha empresa?



¿Que outras persoas inflúen no resultado das negociacións ademais do meu socio negociador?

40



Como funciona o meu compañeiro de negociación?



Houbo algún contacto co meu compañeiro negociador no pasado?

41



Como se comporta entón o meu
compañeiro negociador?



¿Algunha vez intentei negociar con el?

42



Como se comporta entón o meu
compañeiro negociador?



¿Como está a estrutura organizativa
interna e a estrutura de decisión
impulsada polo meu compañeiro
negociador?

43



¿Que metas empresariais xerais desexa conseguir o meu socio negociador?



Que obxectivos concretos ten publicado de xeito público?

44



¿Como quere lograr estes obxectivos?



¿Que motivos motiven o meu compañeiro negociador?

45



¿En que temas está o meu socio negociador particularmente interesado?



Que beneficios podoo dar ao meu socio negociador?

46



¿Que aspecto ten este aspecto para que vexa a pena o meu compañeiro negociador?



Como e para quen debo presentar concretamente este beneficio como gratificante?

47



Que linguaxe particular debo usar para que poidamos ancorar co noso socio negociador?



Que palabras clave son importantes?

48



¿Que comportamentos e estratexias de conversación poden atoparse con rexeitamento?



Cal é a realidade do meu compañeiro negociador?

49



Cal é a historia da súa empresa ou familia?



Cales foron os eventos máis importantes nos últimos cinco anos?

50



Que dependencias existen?
(A bancos, empresas, organizacións, persoas)



Que potencial financeiro existe?

51



¿Que estrutura ten a organización?



¿Que imaxe queredes xerar o meu compañeiro negociador?

52



¿Que tipo de comunicación de PR elabora no mercado?



¿Hai unha xestión de incendios?



¿En que ambiente está o noso socio negociador establecido?

53

ANTES DA DATA DE NEGOCIACIÓN



54



¿Como está o edificio deseñado e construído en que se desenvolve a negociación?



¿En que instalacións ten lugar a negociación?



Existe un acordo de asento?

55



Como chegaremos ou os nosos socios negociadores?



¿Como evito a presión do tempo?



Se a negociación leva moito máis tempo, ¿onde durmo?



¿Teño roupa de reposición comigo?



¿Teño outra cita e como me deposto?



¿Como me relaxo antes da data de negociación?

**Que preguntas tes antes de
comezar a negociación?**


Responda estas.

E agora: moito éxito na túa negociación

58

Pode chegar ao Instituto de Negociación Europeo en <http://e-n-i.eu/>

Friedhelm Wachs pódese chegar a 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 é un dos principais especialistas de negociación no mundo, socio de LaxWachsSebenius e presidente do European Negotiation Institute. Empezou a súa carreira con negociacións políticas durante a Guerra Fría e con China. Hoxe aconséllase a empresas globais, gobernos e partidos en negociacións desafiantes. O autor máis vendido recibiu moitos premios internacionais polo seu traballo.

ISBN: 978-3-7479-0169-4