



100 pi enpòtan kesyon pou chak negosyasyon

pa Friedhelm Wachs, Prezidan, Enstiti Negosyasyon Ewopeyen an

Haitianische Erstausgabe

Titel: 100 pi enpòtan kesyon pou chak negosyasyon

© 2018 Friedhelm Wachs

Umschlag/Illustration: Friedhelm Wachs

Autor: Friedhelm Wachs

Die Originalausgabe erschien 2018 im

Verlag: Metropolis Medien Verlags GmbH, Leipzig

ISBN: 978-3-7479-0157-1

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.

Tout fraz nan liv sa a se sèks net.

Prèske tout negosyasyon yo seryezman prepare. Liv sa a pa di ou ki jan pou pou genyen negosyasyon yo. Men, si ou te travay nan kesyon sa yo ak anpil atansyon, ou pral gen yon avantaj akablan sou patnè negosyasyon ou yo. Pran tan ou. Li nan avantaj ou.

Friedhelm Wachs



M'

4



PATNÈ NEGOSYASYON MWEN

18



VALÈ TE AJOUTE

32



DESIZYON MAKER

34



ESTRATEJI FINAL MWEN AN

37



KI SE PATNÈ NEGOSYASYON MWEN AN

39



ANVAN DAT NEGOSYASYON AN

54

M



4



Kisa mwen vle reyalize ak
negosyasyon sa a?



Ki ta pi bon posib, pafè rezilta pou
mwen?

5



Ki valè negosyasyon sa a pou mwen nan lajan?



Èske mwen gen ekonomi oswa depans swivi?

6



Ki ta pi bon dezyèm rezilta pou mwen?



Ki rezilta ki pa akseptab?

7



Poukisa yo pa akseptab?



Ki konpozan rezilta yo pi enpòtan pou mwen?

8



Ki konpozan rezilta mwen genyen pou reyalize?



Ki eleman nan rezilta mwen vle reyalize?

9



Ki aspè sub-mwen ka abandone?



Ki kontni kontra ak kondisyon ki mwens enpòtan pou mwen?



Ki kontni kontra ak kondisyon ki pi enpòtan?



Ki altènativ mwen genyen si rezilta vle mwen pa konstate?



Kouman mwen ka amelyore altènativ sa yo?



Ki pi bon solisyon yo posib avèk lòt patnè negosyasyon yo?

12



Ki kontni negosyasyon mwen ta ka rekomanse fèk oswa ajoute?



Ki sa ki ta dwe diferan sou yon pi bon altènatif, se konsa ke li se pi bon oswa egal a rezilta orijinal vle negosye mwen an?

13



Ki baryè fòmèl mwen dwe elimine sou wout la?



Ki valè altènatif sa a pou mwen?

14



Èske mwen gen ekonomi oswa depans swivi?



Si aspè finansye yo patisipe, ki se pi gwo ak pi ba kantite lajan ke mwen te kapab aksepte?

15



Ki kondisyon ak kontni kontra ka chanje nimewo sa a epi ki jan gwo se sòm ki akseptab la lè sa a?



Ki tèm kontra mwen pa renmen aksepte?



Èske gen yon chans jwenn nan yon pi bon pozisyon kòmanse pa mete fen nan negosyasyon an?



Ki aspè ta fè li fasil pou mwen sispann negosyasyon an?

PATNÈ NEGOSYASYON MWEN



18



Ki rezilta patnè negosyasyon mwen
espere pou soti nan negosyasyon sa
a?



Ki sa ki egzakteman se benefis la pou
patnè negosyasyon mwen an?

19



Ki valè negosyasyon an genyen materyèl pou patnè negosyasyon mwen an?



Ki jan enpòtan yo se negosyasyon an ak rezilta a pou lòt bò a?



Ki eleman ki ta pi bon posibil pou patnè negosyasyon mwen an?



Ki sa ki ta ka rezilta nan dezyèm-pi bon pou patnè negosyasyon mwen an?



Ki rezilta ki pap akseptab pou li?



Poukisa rezilta sa a pa akseptab pou li?



Ki eleman ki pi enpòtan pou li?



Ki eleman nan rezilta a li gen reyalize?



Ki eleman nan rezilta a li vle reyalize?



Ki aspè li ka fè san li?



Ki tèm kontra ak kontni ki pi enpòtan pou li?



Ki tèm kontra ak kontni ki gen mwens enpòtans pou li?



Ki altènativ ki lòt bò a gen pou chita pale yo avè m?



Ki twa pi bon altènativ patnè negosyasyon mwen genyen si rezilta vle li pa konstwi?



Kijan li ka amelyore altènativ sa yo?



Èske gen posibilite pi bon rezilta avèk patnè negosyasyon lòt yo?



Èske patnè negosyasyon mwen ta vle re-konbine oswa ajoute kontni ak kiyès?



Ki sa ki ta dwe diferan sou altènatif ki pi bon pou li pi bon pase oswa egal a rezilta orijinal la negosye?



Ki jan li ta ka retire obstak sou wout la?



Ki kondisyon ki ta ka anplis pozitivman enfliyanse altènatif ki pi bon?



Ki valè oswa enterè lòt li bezwen genyen?



Si pwoblèm finansye yo patisipe, ki ta pi wo ak kantite lajan ki pi ba li ta ka aksepte?

30



Ki kondisyon ak kontni ka chanje nimewo sa a epi ki jan gwo se sòm ki akseptab la lè sa a?



Èske gen yon risk ke li ta ka pi byen pa kraze nan negosyasyon yo?

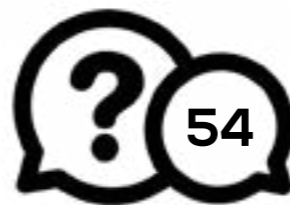


Ki aspè yo ki ta fè li fasil pou l 'kraze nan negosyasyon?

31

VALÈ TE AJOUTE

32



Si ou vle kalkile depans yo nan nego-
syasyon an:

- a. Konbyen tan preparasyon an pran?
- b. Konbyen tan negosyasyon an pran?
- c. Ki sa ki pousantaj èdtan nan moun sa yo ki enplike sou bò nou an?
- d. Ki lòt depans (prezantasyon, vwayaj, avoka) yo dwe konsidere?

33

DESIZYON MAKER

34



Ki libète nan chwa ak otorizasyon patnè negosyasyon mwen reyèlman genyen?



Èske mwen konnen tout moun k ap pran desizyon yo?

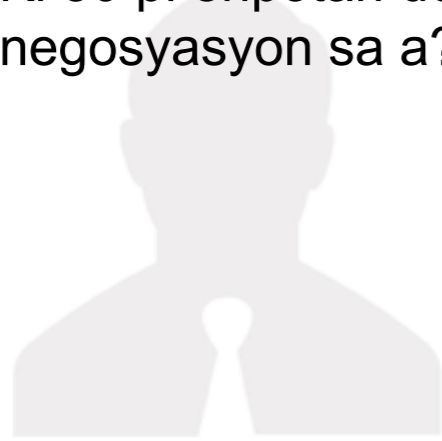


Èske limit negosyasyon yo detèmine pa yon panèl (tablo, negosyasyon tablo, lòt moun)?

35



Ki 30 pi enpòtan demand mwen yo nan negosyasyon sa a?



Nan rezilta nan preparasyon sa yo, ofri premye fwa mwen an tankou?



36

ESTRATEJI FINAL MWEN AN



37



Ki dènnye òf mwen an?



Nan ki zòn ki enterese patnè negosyasyon mwen an sipèpoze ak enterè mwen?



Ki istwa mwen di, ak ki mwen ka prezante nan patnè negosyasyon mwen rezilta pi bon mwen an patiki-lyèman memorab, favorab ak valab?

38

KI SE PATNÈ NEGOSYASYON MWEN AN



39



Èske mwen negosye avèk yon moun
oswa yon konpayi?



Ki lòt moun ki gen yon enfliyans sou
rezilta negosyasyon yo san patipri
patnè mwen yo?

40



Kouman patnè negosyasyon mwen
travay?



Èske gen nenpòt kontak ak patnè
negosyasyon mwen nan tan lontan
an?

41



Kijan patnè negosyasyon mwen te
konpòte lè sa a?



Eske mwen janm eseye negosye avè
l?

42



Ki jan patnè negosyasyon mwen yo te
konpòte lè sa a?



Kijan estrikti entèn òganizasyonèl ak
estrikti desizyon ki kondwi pa patnè
negosyasyon mwen an?

43



Ki objektif biznis jeneral patnè
negosyasyon mwen vle reyalize?



Ki objektif konkrè li te mete an piblik?

44



Kijan li vle reyalize objektif sa yo?



Ki motif motive patnè negosyasyon
mwen an?

45



Sou ki sijè se patnè negosyasyon
mwen patikilyèman enterese?



Ki benefis mwen ka bay patnè
negosyasyon mwen an?

46



Ki sa ki dwe benefis sa a sanble pou
ke li sanble entérésan nan patnè
negosyasyon mwen an?



Kouman ak ki moun mwen dwe
konkrètman prezante benefis sa a kòm
rekonpanse?

47



Ki lang patikilye mwen ta dwe itilize pou nou ka jete lank ak patnè negosyasyon nou an?



Ki mo kle ki enpòtan?

48



Ki konpòtman ak estrateji konvèsasyon ka rankontre rejè?



Ki reyalite patnè negosyasyon mwen an?

49



Ki istwa a nan konpayi li oswa fanmi?



Ki sa ki te evènman ki pi enpòtan nan senk dènye ane yo?

50



Ki depandans ki egziste? (Pou bank, konpayi, òganizasyon, moun)



Ki potansyèl finansye ki egziste?

51



Ki estrikti òganizasyon an genyen?



Ki imaj ta patnè negosyasyon mwen vle jenere?

52



Ki kalite kominikasyon PR li aplike nan mache a?



Èske gen yon jesyon dife?



Nan ki anviwònman patnè negosyasyon nou etabli?

53

ANVAN DAT NEGOSYASYON AN



54



Kijan bilding lan fèt epi konstwi nan ki negosyasyon an ap fèt?



Nan ki lokal negosyasyon an pran plas?



Èske gen yon aranjman syèj?

55



Kijan nou menm, oswa patnè
negosyasyon nou yo, rive?



Kouman pou mwen anpeche presyon
tan?



Si negosyasyon an pran pi lontan
ankò, kote mwen dòmi?

56



Èske mwen gen rad rezèv avèk
mwen?



Èske mwen gen yon lòt randevou e ki
jan mwen ranvwaye li?




Kouman pou mwen detann anvan dat
negosyasyon an?

57

**Ki kesyon ou genyen anvan
negosyasyon an kòmanse?**

Reponn sa yo.

**Epi, koulye a: anpil siksè
nan negosyasyon ou.**

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 se youn nan ekspè dirijan nan mond lan, patnè nan LaxWachsSebenius ak prezidan Enstiti Negosyasyon Ewopeyen an. Li te kòmanse karyè li ak negosyasyon politik pandan Lagè Fwad la ak Lachin. Jodi a, li konseye konpayi mondyal yo, gouvènman yo ak pati yo nan negosyasyon defi. Otè a vandu te resevwa anpil prim entènasyonal pou travay li.

ISBN: 978-3-7479-0157-1