



Le 100 domande più importanti per ogni trattativa

di Friedhelm Wachs, Presidente, European Negotiation Institute

Italianische Erstausgabe

Titel: Le 100 domande più importanti per ogni trattativa

© 2018 Friedhelm Wachs

Umschlag/Illustration: Friedhelm Wachs
Autor: Friedhelm Wachs

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

ISBN: 978-3-7479-0180-9

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.

Tutte le frasi in questo libro sono di genere neutro.

Quasi tutti i negoziati sono mal preparati. Questo libro non ti dice come vincere i negoziati. Ma se hai elaborato attentamente queste domande, avrai un enorme vantaggio rispetto ai tuoi partner negoziali. Prenditi il tuo tempo. È il tuo vantaggio.

Friedhelm Wachs



ME

4



IL MIO PARTNER DI
NEGOZIAZIONE

18



VALORE AGGIUNTO

32



COLUI CHE PRENDE
DECISIONI

34



LA MIA STRATEGIA
FINALE

37



CHI È IL MIO PARTNER
DI NEGOZIAZIONE

39



PRIMA DELLA DATA
DELLA TRATTATIVA

54

ME



4



Cosa voglio ottenere con questa trattativa?



Quale sarebbe il miglior risultato possibile e perfetto per me?

5



Che valore ha questa negoziazione per me in denaro?



Ho dei risparmi o dei costi di follow-up?

6



Quale sarebbe il secondo risultato migliore per me?



Quali risultati sono inaccettabili?

7



Perché non sono accettabili?



Quali componenti del risultato sono più importanti per me?

8



Quali componenti del risultato devo raggiungere?



Quali componenti del risultato voglio raggiungere?

9



Quali sotto-aspetti posso abbandonare?



Quali sono i contenuti e le condizioni contrattuali più importanti?



Quali sono i contenuti e le condizioni contrattuali per me meno importanti?



Quali alternative ho se il mio risultato desiderato non si concretizza?



Come posso migliorare queste alternative?



Quali soluzioni migliori sono possibili con altri partner negoziali?

12



Quale contenuto di negoziazione posso ricombinare di recente o aggiungere?



Cosa dovrebbe essere diverso su una migliore alternativa, in modo che sia migliore o uguale al mio risultato negoziato originariamente desiderato?

13



Quali ostacoli formali devo eliminare lungo la strada?



Qual è il valore di questa alternativa per me?

14



Ho dei risparmi o dei costi di follow-up?



Se sono coinvolti aspetti finanziari, qual è l'importo più alto e più basso che potrei accettare?

15



Quali condizioni e contenuto contrattuale possono cambiare questo numero e quanto è grande la somma accettabile allora?



A quali condizioni contrattuali non mi piace accettare?



C'è la possibilità di entrare in una migliore posizione di partenza terminando la negoziazione?



Quali aspetti renderebbe più facile per me interrompere la negoziazione?

IL MIO PARTNER DI NEGOZIAZIONE

18



Quale risultato spera il mio partner
negoziabile da questo negoziato?



Qual è esattamente il vantaggio per
il mio partner negoziabile?

19



Che valore ha il negoziato per il mio partner negoziale?



Quanto sono importanti la negoziazione e il risultato per l'altra parte?



Quali componenti avrebbero il miglior risultato possibile per il mio partner negoziale?



Quale potrebbe essere il secondo miglior risultato per il mio partner negoziale?



Quale risultato non sarebbe accettabile per lui?



Perché questo risultato è inaccettabile per lui?



Quali componenti sono più importanti per lui?



Quali componenti del risultato deve raggiungere?



Quali componenti del risultato vuole raggiungere?



Di quali aspetti può fare a meno?



Quali termini e contenuti contrattuali sono più importanti per lui?



Quali termini e contenuti contrattuali sono meno importanti per lui?



Quale alternativa ha l'altra parte nei colloqui con me?



Quali sono le tre migliori alternative il mio partner negoziale se il suo risultato desiderato non si concretizza?



Come può migliorare queste alternative?



Sono possibili risultati migliori con altri partner negoziali?



Il mio partner negoziale potrebbe voler ricomporre o aggiungere contenuti e quali?



Cosa dovrebbe essere diverso sulla migliore alternativa in modo che sia migliore o uguale al risultato negoziato originale?



Come ha potuto rimuovere gli ostacoli lungo la strada?



Quali condizioni desiderate potrebbero ulteriormente influenzare positivamente la migliore alternativa?



Quali altri valori o interessi ha bisogno di includere?



Se sono coinvolte questioni finanziarie, quale sarebbe l'importo più alto e più basso che potrebbe accettare?

30



Quali condizioni e contenuto del contratto possono cambiare questo numero e quanto è grande la somma accettabile allora?



C'è il rischio che possa stare meglio interrompendo i negoziati?



Quali sono gli aspetti che renderebbero facile per lui interrompere i negoziati?

31

VALORE AGGIUNTO

32



Se vuoi calcolare i costi della negoziazione:

- Quanto dura la preparazione?
- Quanto dura la negoziazione?
- Qual è la tariffa oraria di coloro che sono coinvolti dalla nostra parte?
- Quali altri costi (presentazione, viaggi, avvocati) devono essere considerati?

33

COLUI CHE PRENDE DECISIONI

34



Quale libertà di scelta e autorizzazione ha il mio partner negoziale?



Conosco tutti i responsabili delle decisioni?



I limiti del negoziato sono determinati da un panel (consiglio di amministrazione, comitato di negoziazione, altri)?

35



Quali sono le mie 30 richieste più importanti in questa trattativa?



In seguito a questi preparativi, la mia prima offerta è come?



36

LA MIA STRATEGIA FINALE



37



Qual è la mia ultima offerta?



In quale settore gli interessi del mio partner negoziale si sovrappongono ai miei interessi?



Che storia racconto, con la quale posso presentare al mio negoziatore il mio miglior risultato particolarmente memorabile, simpatico e prezioso?

38

CHI È IL MIO PARTNER DI NEGOZIAZIONE



39



Negozzo con una persona o un'azienda?



Quali altre persone influenzano l'esito dei negoziati oltre al mio partner negoziale?

40



Come funziona il mio negoziatore?



C'è stato qualche contatto con il mio partner negoziale in passato?

41



Come si è comportato allora il mio negoziatore?



Ho mai provato a negoziare con lui?

42



Come si è comportato allora il mio negoziatore?



In che modo la struttura organizzativa interna e la struttura decisionale sono guidate dal mio partner negoziale?

43



**Quali obiettivi generali di business
vuole raggiungere il mio partner
negoziale?**



**Quali obiettivi concreti ha fissato
pubblicamente?**

44



**Come vuole raggiungere questi
obiettivi?**



**Quali motivazioni motivano il mio
partner negoziale?**

45



Su quali temi il mio partner di negoziazione è particolarmente interessato?



Quali benefici posso dare al mio partner negoziale?

46



Che aspetto deve avere questo beneficio in modo che valga la pena per il mio negoziatore?



Come e a chi devo presentare concretamente questo beneficio come gratificante?

47



Quale lingua particolare dovrei usare per poterci ancorare con il nostro partner negoziale?



Quali parole chiave sono importanti?

48



Quali comportamenti e strategie di conversazione possono incontrare il rifiuto?



Qual è la realtà del mio partner negoziale?

49



Qual è la storia della sua azienda o famiglia?



Quali sono stati gli eventi più importanti degli ultimi cinque anni?

50



Quali dipendenze esistono? (A banche, aziende, organizzazioni, persone)



Che potenziale finanziario esiste?

51



Quale struttura ha l'organizzazione?



Quale immagine vorrebbe generare il mio partner negoziale?

52



Che tipo di comunicazione pubblicitaria implementa nel mercato?



Esiste una gestione antincendio?



In quale ambiente è stabilito il nostro partner negoziale?

53

PRIMA DELLA DATA DELLA TRATTATIVA



54



Come è progettato e costruito l'edificio in cui avviene la negoziazione?



In quale sede si svolge la negoziazione?



C'è una disposizione dei posti?

55



In che modo arriveremo noi o i nostri partner negoziali?



Come posso prevenire la pressione del tempo?



Se la negoziazione richiede molto più tempo, dove dormo?

56



Ho dei vestiti di ricambio con me?



Ho un altro appuntamento e come posso rimandarlo?



Come mi rilasso prima della data della trattativa?

57

**Quali domande hai prima
dell'inizio della trattativa?**

Rispondi a queste.

E ora: molto successo nella tua negoziazione.

58

Puoi raggiungere l'European Negotiation Institute all'indirizzo <http://e-n-i.eu/>

Friedhelm Wachs può essere raggiunto su wachs@laxwachssebenius.com

Friedhelm Wachs è uno dei maggiori esperti di negoziazione a livello mondiale, partner di LaxWachsSebenius e presidente dell'European Negotiation Institute. Ha iniziato la sua carriera con negoziati politici durante la guerra fredda e con la Cina. Oggi, fornisce consulenze a società globali, governi e partiti in negoziati impegnativi. L'autore più venduto ha ricevuto numerosi premi internazionali per il suo lavoro.

ISBN: 978-3-7479-0180-9

