



Mafunso 100 ofunika pazokambirana iliyonse

ndi Friedhelm Wachs, Purezidenti, European Negotiation Institute

Korsische Erstausgabe

Titel: **Mafunso 100 ofunika pazokambirana iliyonse**

© 2018 **Friedhelm Wachs**

Umschlag/Illustration: Friedhelm Wachs
Autor: Friedhelm Wachs

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

ISBN: 978-3-7479-0151-9

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.

Zonsezi mu bukhu ili ndizolowerera ndale.

**Pafupifupi zokambirana zonse sizikonzedwa bwino.
Bukhuli silinakuuzeni momwe mungapambanire
zokambirana. Koma ngati mwagwiritsa ntchito
mafunsowa mosamala, mudzakhala ndi mwayi
wopambana pazokambirana anu. Chitani
mwachifatse. Ndi mwayi wanu.**

Friedhelm Wachs



MÈ

4



**U MO PARTICULARE DI
NEGOCIAZIONE**

18



VALORE AGHJUSTATU

32



DECISORE

34



**A MO STRATEGIJA
FINALI**

37



**QUALE HÈ U MO
PARTICULARE DI
NEGOCIAZIONE**

39



**PRIMA DI A DATA DI
NEGOCIAZIONE**

54

MÈ



4



Chì vogliu avè bisognu cù questa negozzione?



Chì sò u megliu risultu possu, perfettu per mè?

5



Chì valore hà stu negoziatu per mè in soldi?



Hè cunsigliu o savings?

6



Chì sò u megliu megliu risultatu per mè?



E chì risultati sò inaccettuli?

7



Cumu sò micca accettate?



Di chè cumpunenti di u risultatu sò più impurtanti per mè?

8



Quali cumpunenti di u risultatu duveru avè da alcuni?



Quali cumpunenti di u risultatu duveraghju scopu?

9



Quale sottu aspetti pozzu abbandunarè?



Cumèntenziu cuntrattuale e cundizioni sò più impurtanti?

10



Quali cuntenutu cuntrattuale e cundizioni sò menu impurtanti?



Queddi alternattivi ùn aghju si u me risultatu dumandatu ùn si materiale micca?

11



Cumu possu migliurà quelli alternattivi?



Quali solu suluzione hè pussibile cù altre sughjettu di negoziazioni?

12



Cù u cuntenutu di negoziazioni pudieranu recombinedar o novamente?



Cumu avissi avutu esse diffirenti di una megliu alternativa, per ciò chì hè megliu o uguali à u me scopu di negoziatu urganizatu originale?

13



Quali formula formale ùn aghju avè
l'eliminazione along the way?



Cumu hè u valore di sta alternativa per
mè?

14



Avete avè unepoziale o coste di
seguimentu?



Si aspettu finanziarii sò attivi, quale hè
u più altu è u valore più bellu chì
puderaghju accede?

15



Quale condizioni è contenuto
contrattuali può cambiarsi di un numero è
quanto è a somma accettabili?



Quali termini contrattuali un piace
mica a accede?



Ci è una chance per entrare a una
posizione di posizione iniziale con a fini
di a negoziazione?



Quali aspetti piace fare per fare
finisce a negoziazione?

U MO PARTICOLARE DI NEGOCIAZIONE



18



Di questu resulte hè a speranza di u
nostru cumminci di negozià per sta
negozzione?



E chì hè puntuale u beneficu per u me
particulari negoziatu?

19



U valore chì a negozzione hà materialmente per u me partitu di negoziazione?



Quantu impurtanza sò a negozzione è u risultu per l'altra parte?



Quale cumpunenti avaristi u megliu risultatu possu per u mo sociu negoziatu?



Chì puderia esse u second best result for my negotiating partner?



Di questu resulte ùn sia micca
accettabbli?



Cumu hè stu risultatu unacceptable per
ellu?



Quali cumpunenti sò più impurtanti per
ellu?



Di chè cumpunenti di u risultatu hà
bisognu di fà?



Di chì cumpunenti di u risultatu du vole
à ottene?



Quali aspetta pò fà senza?



Quali termali contractuale è cuntenenu
sò più impurtanti per ellu?



Quali termi cuntrattuale è u cuntenutu
sò menu impurtanti per ellu?



Chida l'alternativu l'altra parte
averebbe per parole cù mè?



Quali trè grandine alternattivi hè u mio
affari negoziatore si u so risultatu
dumandatu ùn si materiale micca?



Cumu pò esse migliu l'alternative?



Ci sò una risultati megliu cù altre
sughjettu di negoziare?



Pudaria u so meziu di negoziate vogliu righiccallu o aghjunghje u cuntenutu è quale?



Cosa avissi a essiri distinta per a bona alternativa per chì hè megliu o equivalenti à u risultatu negoziatu originale?



Cumu puderà abbandunà l'oghje in u caminu?



Di quali cundizioni vole pudianu ancu influenza positivamente a best alternative?



Di quali altri valori o interessi hè bisognu di includà?



Se avete involucamenti e prublemi finanziarii, quale hè u più altu è u valore più bellu chì puderà accede?



Quali cundizioni è cuntene u cuntenutu pò cambià di u numeru è quantu hè a summa accettabbli?



Ci hè un risicu per pudè esse migliori per elli di i trattorii?



Quali sò l'aspettu chì facenu facilissimu per ellu à spalle di e negoziazioni?

VALORE AGHJUSTATU



32



Se vulete calculà e coste di a negoziazione:

- Quantu duvete a preparazione?
- Quandu u tempu di a negoziazione?
- Cume hè a tarifa per esse di quelli chì partecipanu à a nostra banda?
- Chì altri costi (presentazione, viaghju, avucanu) sò cunsiderate?

33

DECISORE



34



Quali libertà di scelta è autorizzazione chì u mo signore di negoziatimi sò veramente?



Sapete tutti i decidenti?



Sò i limiti di a negoziazione determinate da un panel (bordu, bordu di negoziazioni, altri)?

35



Quali sò i 30 duminii più impurtanti in questa negozzione?



U risultatu di questi preparazione, piace a prima prima?



36

A MO STRATEGĪJA FINALI



37



Quali hè l'ultima offerta?



In quale zona u significatu di l'interessi di u me sustegnu negoziatu cù i mio interessi?



Chì ragiò ti dicu, cù quale aghju presentatu à u mo particolare di cumerciu u me best resulte particolarmente memorabile, simpaticu è valuitu?

38

QUALE HÈ U MO PARTICULARE DI NEGOCIAZIONE



39



Truveru cù una persona o una cumpagnia?



Quali altre persone anu influinzatu à u risultatu di e negoziamentu ancu di u mo solu sguardisce?

40



Cumu travagliu u me travagliu di cumerciu?



Hè stata qualunque contactu cù u mo associu di negoziatu in u passatu?

41



Cumu a cumpagnia di u nostru
cumpagnante negoziatu?



Avè mai pruvatu di trattà cun ellu?

42



Cumu a cumpagnia di u nostru
cumpagnante negoziatu?



Cumu hè a struttura organizzativa
interna è l'estrucione di decisione
guidati da u me particolari negoziatu?

43



Chì l'aiutu di l'obiettivu generale mi cumerciu di negoziare voli cumprà?



Quali giucifoli cuncreti hà dettu publicamente?

44



Cumu vulete metta sti scopi?



Li mutivi motivanu a meia partinariatu negoziatu?

45



Quali temi hè u mio affari di negoziatore interessatu particularmente?



Di quali prestazioni pò dà à u mio affari negoziatore?

46



Questu chì avarà stu benefiziu vi pare cusì chì vede bisognu à u mio affari negoziatore?



Cumu à quale aghju bisognu di presentà u benefiziu cum'è ricusandu?

47



Chì lingua particolare deve esse aduprate per esse dinò cun noi cù u nostru societ?



Quale ricerca sò impurtanti?

48



Di questi cumpagni è di cunversazione pò truvà rejezione?



Quale hè a realtà di u me particolari negoziatu?

49



Quale hè a storia di a so cumpagnia o famiglia?



Quali anu statu l'avvenimenti più impurtanti in l'ultimi cinque anni?

50



E quali dependenziali sò? (A banca, cumpagnia, urganisazione, persone)



Cumu possu esse finanziamentu?

51



Quista strutturale chì l'organizzazioni
sò?



Quale hè l'impresa chì u mo signore
negoziatu vulete generà?

52



Chi tipu di a cumunicazione Rè
imprudà in u mercatu?



Ci hè una gestionazione di u focu?



In quellu ambiente hè u nostru associu
di negoziatu?

53

PRIMA DI A DATA DI NEGOCIAZIONE



54



Cumu hè custruitu u custruttore
custruitu in quale a negoziazione
esiste?



In questu locu a negoziazione realice?



Ci hè un arrangiatu à pusizioni?

55



Cumu serà o noi, o nostri nostri sindagazzi, arriverà?



Quandu impediscenu u prublemi di u tempu?



Se a negoziazione porta assai più longa, unni dormu?

56



Avete travagliu di risparmià?



Avete un altru appuntamentu è cumu si aghjustatu?




Cumu rìvviu prima di a data di negoziazione?

57

**Quale domande avete bisogno
prima di inizià u trattatu?**

Rispondi.

**E ora: successu successu
in a vostra negozzione.**

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 hè unu di l'esperti di negozione in questa mundiale, socie di LaxWachsSebenius è u presidente di l'Istitutu di Negozione Europee. Comu accuminzò a carriera cù negozii pulitichi durante a Guerra Fridda è incù Chine. Oghje, cunsegna à l'impresse globale, i governi e partiti in rete negozii. L'autoru di bestsellers hà ricivutu numerosi premimenti internaziunali per u so travagliu.

ISBN: 978-3-7479-0151-9