



De 100 viktigste spørsmålene for hver forhandling

av Friedhelm Wachs, President, Europeisk Forhandlingsinstitutt

Norwegische (Bokmal) Erstausgabe

Titel: **De 100 viktigste spørsmålene for hver forhandling**

© 2018 **Friedhelm Wachs**

Umschlag/Illustration: Friedhelm Wachs

Autor: Friedhelm Wachs

Die Originalausgabe erschien 2018 im

Verlag: Metropolis Medien Verlags GmbH, Leipzig

ISBN: 978-3-7479-0199-1

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.

Alle setningene i denne boken er kjønnsneutrale.

Nesten alle forhandlinger er dårlig forberedt.

Denne boken forteller deg ikke hvordan du kan vinne forhandlinger. Men hvis du har gjennomgått disse spørsmålene nøye, vil du ha en overveldende fordel over dine forhandlingspartnere. Ta den tiden du trenger. Det er din fordel.

Friedhelm Wachs



JEG

4



**MIN FORHANDLINGS-
PARTNER**

18



TAKKNEMLIGHET

32



BESLUTNINGSTAKERE

34



MIN SISTE STRATEGI

37



**HVEM ER MIN
FORHANDLINGS-
PARTNER**

39



**FØR
FORHANDLINGSDATO**

54

JEG

4



Hva vil jeg oppnå med denne forhandlingen?



Hvilken ville være best mulig, perfekt resultat for meg?

5



Hvilken verdi har denne forhandlingen for meg i penger?



Har jeg sparing eller oppfølgingskostnader?

6



Hvilket ville være det nest beste resultatet for meg?



Hvilke resultater er uakseptabelt?

7



Hvorfor er de ikke akseptable?



Hvilke komponenter i resultatet er viktigst for meg?

8



Hvilke komponenter i resultatet må jeg oppnå?

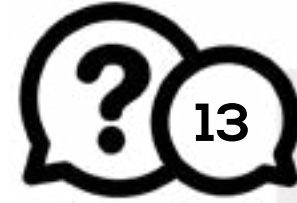


Hvilke komponenter av resultatet vil jeg oppnå?

9



Hvilke delaspesker kan jeg forlate?



Hvilket kontraktlig innhold og forhold er mindre viktig for meg?



Hvilket kontraktlig innhold og forhold er viktigst?



Hvilke alternativer har jeg hvis mitt ønskede resultat ikke materialiseres?



Hvordan kan jeg forbedre disse alternativene?



Hvilke bedre løsninger er mulige med andre forhandlingspartnere?



Hvilket forhandlingsinnhold kan jeg kombinere nylig eller legge til?



Hva må være annerledes om et best alternativ, slik at det er bedre eller lik med mitt opprinnelig ønsket forhandlingsresultat?



Hvilke formelle barrierer må jeg eliminere underveis?



Hva er verdien av dette alternativet for meg?

14



Har jeg sparing eller oppfølgingskostnader?



Hvis økonomiske aspekter er involvert, hvilket er det høyeste og laveste beløpet jeg kunne akseptere?

15



Hvilke forhold og kontraktsinnhold kan endre dette tallet og hvor stor er den akseptable summen da?



Hvilke kontraktvilkår liker jeg ikke å godta?



Er det en sjanse til å komme inn i en bedre startposisjon ved å avslutte forhandlingene?



Hvilke aspekter vil gjøre det enkelt for meg å stoppe forhandlingene?

MIN FORHANDLINGS- PARTNER



18



Hvilket resultat håper
forhandlingspartneren min fra denne
forhandlingen?



Hva er fordelen for
forhandlingspartneren min?

19



Hvilken verdi har forhandlingen
vesentlig for min forhandlingspartner?



Hvor viktig er forhandlingene og
resultatet for den andre siden?

20



Hvilke komponenter vil ha best mulig
resultat for min forhandler?



Hva kan være det nest beste resultatet
for min forhandlingspartner?

21



Hvilket resultat ville ikke være akseptabelt for ham?



Hvorfor er dette resultatet uakseptabelt for ham?



Hvilke komponenter er mest viktige for ham?



Hvilke komponenter i resultatet må han oppnå?



Hvilke komponenter av resultatet
ønsker han å oppnå?



Hvilke aspekter kan han gjøre uten?

24



Hvilke kontraktsvilkår og innhold er
viktigst for ham?



Hvilke kontraktsvilkår og innhold er
mindre viktig for ham?

25



Hvilket alternativ har den andre siden
å snakke med meg?



Hvilke tre beste alternativer har
forhandlingspartneren min hvis det
ønskede resultatet ikke oppstår?



Hvordan kan han forbedre disse
alternativene?



Er det mulig bedre resultater med
andre forhandlingspartnere?



Kan min forhandlingspartner ønske å kombinere eller legge til innhold og hvilke?



Hva ville være annerledes om det beste alternativet slik at det er bedre enn eller lik det opprinnelige forhandlede resultatet?



Hvordan kunne han fjerne hindringer underveis?



Hvilke ønskede forhold kan i tillegg positivt påvirke det beste alternativet?



Hvilke andre verdier eller interesser må han inkludere?



Hvis økonomiske problemer er involvert, som ville være det høyeste og laveste beløpet han kunne akseptere?

30



Hvilke vilkår og kontraktsinnhold kan endre dette tallet og hvor stor er den akseptable summen da?



Er det fare for at han kan bli bedre ved å bryte av forhandlinger?



Hvilke aspekter vil det gjøre det enkelt for ham å bryte av forhandlinger?

31

TAKKNEMLIGHET

32



Hvis du vil beregne kostnadene ved forhandlingene:

- Hvor lang tid tar preparatet?
- Hvor lang tid tar forhandlingene?
- Hva er timeprisen for de involverte på vår side?
- Hvilke andre kostnader (presentasjon, reise, advokater) skal vurderes?

33

BESLUTNINGS- TAKERE



34



Hvilken valgfrihet og fullmakt har forhandlingspartneren egentlig?



Kjenner jeg alle beslutningstakere?



Er grensene for forhandlingen bestemt av et panel (styret, forhandlingsstyret, andre)?

35



Hva er mine 30 viktigste krav i denne forhandlingen?



Som et resultat av disse forberedelsene, er mitt første tilbud som?



36

MIN SISTE STRATEGI



37



Hva er mitt siste tilbud?



På hvilket område overlapper interessentene til min forhandlingspartner med mine interesser?



Hvilken historie forteller jeg, som jeg kan presentere til min forhandlingspartner mitt beste resultat, spesielt minneverdig, sympatisk og verdifull?

38

HVEM ER MIN FORHANDLINGS- PARTNER



39



Forhandler jeg med en person eller et selskap?



Hvilke andre personer har innflytelse på utfallet av forhandlingene i tillegg til min forhandlingspartner?

40



Hvordan jobber min forhandlingspartner?



Har det vært noen kontakt med min forhandlingspartner tidligere?

41



Hvordan oppførte min
forhandlingspartner seg da?



Har jeg noen gang prøvd å forhandle
med ham?

42



Hvordan oppførte min
forhandlingspartner seg da?



Hvordan styres den interne
organisasjonsstrukturen og
beslutningsstrukturen av min
forhandlingspartner?

43



Hvilke generelle forretningsmessige mål ønsker min forhandlingspartner å oppnå?

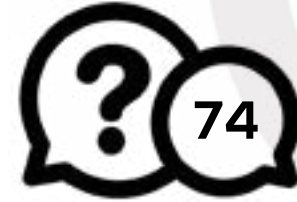


Hvilke konkrete mål har han satt offentlig?

44



Hvordan vil han nå disse målene?



Hvilke motiv motiverer min forhandler?

45



På hvilke temaer er forhandlingspartneren spesielt interessert?



Hvilke fordeler kan jeg gi til forhandlingspartneren min?

46



Hva må denne fordelene se slik at den ser ut til å være verdt for forhandlingspartneren min?



Hvordan og til hvem må jeg konkret presentere denne fordelene som givende?

47



Hvilket språk skal jeg bruke slik at vi kan forankre med vår forhandlingspartner?



Hvilke søkeord er viktige?

48



Hvilke adferd og samtalestrategier kan møte avvisning?



Hva er realiteten til forhandlingspartneren min?

49



Hva er historien til hans firma eller familie?



Hva har vært de viktigste hendelsene de siste fem årene?

50



Hvilke avhengigheter eksisterer? (Til banker, selskaper, organisasjoner, personer)



Hvilke økonomiske muligheter eksisterer?

51



Hvilken struktur har organisasjonen?



Hvilket bilde ville min forhandlingspartner generere?

52



Hvilken form for PR-kommunikasjon implementerer han i markedet?



Er det en brannhåndtering?



I hvilket miljø er vår forhandlingspartner etablert?

53

FØR FORHANDLINGSDATO



54



Hvordan er bygningen utformet og konstruert der forhandlingen foregår?



I hvilke lokaler finner forhandlingen sted?



Er det et sitteplasser arrangement?

55



Hvordan kommer vi eller våre forhandlingspartnere fram?



Hvordan forhindrer jeg tidstrykk?



Hvis forhandlingen tar mye lengre tid, hvor sover jeg?

56



Har jeg ekstra klær med meg?



Har jeg en annen avtale og hvordan utsetter jeg det?




Hvordan slapper jeg av før forhandlingsdato?

57

**Hvilke spørsmål har du før
forhandlingen starter?**

Svar på disse.

Og nå: mye suksess i forhandlingene.

A portrait of 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.

Han startet sin karriere med politiske forhandlinger under den kalde krigen og med Kina. I dag rådgiver han globale selskaper, myndigheter og partier i utfordrende forhandlinger. Den bestselgende forfatteren har mottatt en rekke internasjonale priser for sitt arbeid.

ISBN: 978-3-7479-0199-1