



# As 100 questões mais importantes para cada negociação

por Friedhelm Wachs, presidente do Instituto Europeu de Negociação

Portugisische Erstausgabe

Titel: **As 100 questões mais importantes para cada negociação**

© 2018 **Friedhelm Wachs**

Umschlag/Illustration: Friedhelm Wachs

Autor: Friedhelm Wachs

Die Originalausgabe erschien 2018 im

Verlag: Metropolis Medien Verlags GmbH, Leipzig

**ISBN: 978-3-7479-0202-8**

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 livro são neutras em relação ao gênero.

**Quase todas as negociações estão mal preparadas. Este livro não lhe diz como vencer as negociações. Mas se você tiver trabalhado com essas questões cuidadosamente, terá uma vantagem esmagadora sobre seus parceiros de negociação. Não tenha pressa. É a sua vantagem.**

**Friedhelm Wachs**



**EU**

**4**



**MEU PARCEIRO DE NEGOCIAÇÃO**

**18**



**VALORIZAÇÃO**

**32**



**MAKERS**

**34**



**MINHA ESTRATÉGIA FINAL**

**37**



**QUEM É MEU PARCEIRO DE NEGOCIAÇÃO**

**39**



**ANTES DA DATA DE NEGOCIAÇÃO**

**54**

# EU



4



O que eu quero alcançar com essa negociação?



Qual seria o melhor resultado possível e perfeito para mim?

5



Que valor tem essa negociação para mim em dinheiro?



Tenho economias ou custos de acompanhamento?

6



Qual seria o segundo melhor resultado para mim?



Quais resultados são inaceitáveis?

7



Por que eles não são aceitáveis?



Quais componentes do resultado eu tenho que alcançar?



Quais componentes do resultado são mais importantes para mim?



Quais componentes do resultado eu quero alcançar?



Quais sub-aspectos posso abandonar?



Que conteúdo e condições contratuais são menos importantes para mim?



Quais conteúdos contratuais e condições são mais importantes?



Que alternativas tenho se o resultado desejado não se concretizar?



Como posso melhorar essas alternativas?



Quais melhores soluções são possíveis com outros parceiros de negociação?

12



Que conteúdo de negociação eu poderia recombina recentemente ou adicionar?



O que teria de ser diferente sobre uma melhor alternativa, para que seja melhor ou igual ao meu resultado negociado originalmente desejado?

13



Que barreiras formais eu tenho que eliminar ao longo do caminho?



Qual é o valor dessa alternativa para mim?

14



Eu tenho economias ou custos de acompanhamento?



Se aspectos financeiros estão envolvidos, qual é o maior e o menor valor que eu poderia aceitar?

15





Que condições e conteúdo contratual podem alterar esse número e qual é o tamanho da soma aceitável?



Que termos contratuais não gosto de aceitar?



Existe uma chance de entrar em uma posição inicial melhor ao terminar a negociação?



Quais aspectos facilitariam a interrupção da negociação?

# MEU PARCEIRO DE NEGOCIAÇÃO

18



Que resultado o meu parceiro negociador espera desta negociação?



Qual é exatamente o benefício para o meu parceiro de negociação?

19



Qual o valor que a negociação tem materialmente para o meu parceiro de negociação?



Qual a importância da negociação e do resultado para o outro lado?



Quais componentes teriam o melhor resultado possível para o meu parceiro de negociação?



Qual poderia ser o segundo melhor resultado para o meu parceiro de negociação?



Que resultado não seria aceitável para ele?



Por que esse resultado é inaceitável para ele?



Quais componentes são mais importantes para ele?



Quais componentes do resultado ele precisa atingir?



Quais componentes do resultado ele deseja alcançar?



Quais aspectos ele pode fazer sem?

24



Quais termos contratuais e conteúdos são mais importantes para ele?



Quais termos e conteúdos contratuais são menos importantes para ele?

25



Que alternativa tem o outro lado para as conversas comigo?



Quais são as três melhores alternativas que o meu parceiro negociador tem se o resultado desejado não se concretizar?



Como ele pode melhorar essas alternativas?



Há possíveis melhores resultados com outros parceiros de negociação?



O meu parceiro de negociação pode querer refazer ou adicionar conteúdo e quais?



O que teria de ser diferente sobre a melhor alternativa para que seja melhor ou igual ao resultado negociado original?



Como ele poderia remover obstáculos ao longo do caminho?



Quais condições desejadas poderiam, adicionalmente, influenciar positivamente a melhor alternativa?



Que outros valores ou interesses ele precisa incluir?



Se questões financeiras estão envolvidas, qual seria o maior e o menor valor que ele poderia aceitar?

**30**



Que condições e conteúdo do contrato podem alterar este número e qual é o tamanho da quantia aceitável?



Existe o risco de ele estar em melhor situação ao romper as negociações?



Quais são os aspectos que facilitariam a ruptura das negociações?

**31**



# VALORIZAÇÃO

32



Se você deseja calcular os custos da negociação:

- Quanto tempo demora a preparação?
- Quanto tempo demora a negociação?
- Qual é a taxa horária dos envolvidos do nosso lado?
- Que outros custos (apresentação, viagem, advogados) devem ser considerados?

33

# MAKERS



34



Que liberdade de escolha e autorização o meu parceiro de negociação realmente tem?



Conheço todos os tomadores de decisão?



Os limites da negociação são determinados por um painel (diretoria, conselho de negociação, outros)?

35



Quais são as minhas 30 demandas mais importantes nesta negociação?



Em resultado desses preparativos, minha primeira oferta é como?



36

# MINHA ESTRATÉGIA FINAL



37



Qual é a minha última oferta?



Em que área os interesses do meu parceiro negociador se sobrepõem aos meus interesses?



Que história conto, com a qual posso apresentar ao meu parceiro de negociação o meu melhor resultado, particularmente memorável, agradável e valioso?

38

# QUEM É MEU PARCEIRO DE NEGOCIAÇÃO



39



Negocio com uma pessoa ou empresa?



Quais outras pessoas influenciam o resultado das negociações além do meu parceiro de negociação?

40



Como funciona o meu parceiro de negociação?



Houve algum contato com meu parceiro de negociação no passado?

41



Como o meu parceiro de negociação se comportou então?



Eu já tentei negociar com ele?

42



Como se comportou o meu parceiro de negociação?



Como é a estrutura organizacional interna e estrutura de decisão impulsionada pelo meu parceiro de negociação?

43



Quais objetivos gerais de negócios o meu parceiro negociador deseja alcançar?



Que objetivos concretos ele estabeleceu publicamente?

44



Como ele deseja alcançar esses objetivos?



Quais motivos motivam o meu parceiro de negociação?

45



Em quais tópicos meu parceiro negociador está particularmente interessado?



Que benefícios posso dar ao meu parceiro de negociação?

46



Como deve ser esse benefício para que pareça valioso para o meu parceiro de negociação?



Como e para quem devo apresentar concretamente este benefício como recompensador?

47





Que linguagem específica devo utilizar para que possamos ancorar com o nosso parceiro de negociação?



Quais palavras-chave são importantes?

48



Que comportamentos e estratégias de conversação podem encontrar rejeição?



Qual é a realidade do meu parceiro de negociação?

49



Qual é a história da sua empresa ou família?



Quais foram os eventos mais importantes nos últimos cinco anos?

50



Quais dependências existem? (Para bancos, empresas, organizações, pessoas)



Qual potencial financeiro existe?

51



Que estrutura tem a organização?



Qual imagem meu parceiro negociador deseja gerar?

52



Que tipo de comunicação PR ele implementa no mercado?



Existe uma gestão de fogo?



Em que ambiente o nosso parceiro negociador está estabelecido?

53

# ANTES DA DATA DE NEGOCIAÇÃO



54



Como o edifício é projetado e construído no qual a negociação ocorre?



Em que premissas se realiza a negociação?



Existe um arranjo de assentos?

55



Como nós ou nossos parceiros de negociação chegaremos?



Como evito a pressão do tempo?



Se a negociação demora muito mais tempo, onde durmo?

56



Tenho roupas extras comigo?



Eu tenho outro compromisso e como faço para adiá-lo?




Como relaxo antes da data de negociação?

57

**Quais perguntas você tem  
antes de começar a negociação?**

**Responda essas.**

**E agora: muito sucesso  
na sua negociação.**

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 um dos principais especialistas em negociação do mundo, sócio da LaxWachsSebenius e presidente do Instituto Europeu de Negociação. Ele começou sua carreira com negociações políticas durante a Guerra Fria e com a China. Hoje, ele assessora empresas, governos e partidos globais em negociações desafiadoras. O autor best-seller recebeu inúmeros prêmios internacionais por seu trabalho.

**ISBN: 978-3-7479-0202-8**