



Cele 100 de cele mai importante întrebări pentru fiecare negociere

de Friedhelm Wachs, președinte, Institutul European de Negociere

Rumänische Erstausgabe

Titel: **Cele 100 de cele mai importante întrebări pentru fiecare negociere**

© 2018 **Friedhelm Wachs**

Umschlag/Illustration: Friedhelm Wachs

Autor: Friedhelm Wachs

Die Originalausgabe erschien 2018 im

Verlag: Metropolis Medien Verlags GmbH, Leipzig

ISBN: 978-3-7479-0203-5

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.

Toate frazele din această carte sunt neutre din punct de vedere al genului.

Aproape toate negocierile sunt prost pregătite. Această carte nu vă spune cum să câștigați negocierile. Dar dacă ați lucrat cu atenție prin aceste întrebări, veți avea un avantaj copleșitor față de partenerii dvs. de negociere. Nu vă grăbiți. Este avantajul dvs.

Friedhelm Wachs



EU

4



PARTENERUL MEU DE NEGOCIERE

18



APRECIERE

32



FACTORII DE DECIZIE

34



STRATEGIA MEA FINALĂ

37



CINE ESTE PARTENERUL MEU DE NEGOCIERE

39



ÎNAINTE DE DATA NEGOCIERII

54

EU



4



Ce vreau să obțin cu această
negociere?



Care ar fi cel mai bun rezultat posibil și
perfect pentru mine?

5



Ce valoare are această negociere pentru mine în bani?



Am economii sau costuri de urmărire?

6



Care ar fi cel de-al doilea rezultat bun pentru mine?



Care sunt rezultatele inacceptabile?

7



De ce nu sunt acceptabile?



Care sunt componentele rezultatelor pe care trebuie să le obțin?



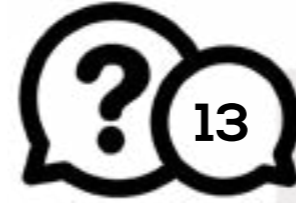
Care componente ale rezultatului sunt cele mai importante pentru mine?



Care sunt componentele rezultatelor pe care vreau să le obțin?



Care sub-aspecte pot să renunț?



Ce conținut și condiții contractuale sunt mai puțin importante pentru mine?



Ce conținut și condiții contractuale sunt cele mai importante?



Ce alternative am dacă rezultatele mele dorite nu se materializează?



Cum pot îmbunătăți aceste alternative?



Ce soluții mai bune sunt posibile cu alți parteneri de negociere?

12



Ce conținut de negociere aș putea recombina nou sau adăuga?



Ce ar trebui să fie diferit cu privire la cea mai bună alternativă, astfel încât aceasta să fie mai bună sau egală cu rezultatul negociat inițial dorit?

13



Ce bariere formale trebuie să elimin pe parcurs?



Care este valoarea acestei alternative pentru mine?

14



Am economii sau costuri de urmărire?



În cazul în care sunt implicate aspecte financiare, care este cea mai mare și cea mai mică sumă pe care am putut să o accept?

15



Care condiții și conținut contractual pot schimba acest număr și cât de mare este suma acceptată atunci?



Ce termeni contractuali nu-mi place să accept?



Există șansa de a intra într-o poziție de plecare mai bună prin încheierea negocierii?



Ce aspecte mi-ar ușura încetarea negocierii?

PARTENERUL MEU DE NEGOCIERE

18



Ce rezultat speră partenerul meu de
negociere din această negociere?



Care este beneficiul partenerului meu
de negociere?

19



Ce valoare au negocierile în mod substanțial pentru partenerul meu de negociere?



Cât de importante sunt negocierea și rezultatul pentru cealaltă parte?



Care componente ar avea cel mai bun rezultat posibil pentru partenerul meu de negociere?



Care ar putea fi cel de-al doilea rezultat bun pentru partenerul meu de negociere?



Care rezultat nu ar fi acceptabil pentru el?



De ce este acest rezultat inacceptabil pentru el?



Ce componente sunt cele mai importante pentru el?



Care sunt componentele rezultatelor pe care trebuie să le realizeze?



Care sunt componentele rezultatelor pe care dorește să le realizeze?



Ce aspecte poate face fără el?

24



Ce termeni contractuali și conținutul sunt cei mai importanți pentru el?



Ce clauze și conținut contractual sunt mai puțin importante pentru el?

25



Ce alternativă are cealaltă parte la discuțiile cu mine?



Care sunt cele trei soluții cele mai bune pe care partenerul meu de negociere le are în cazul în care rezultatul dorit nu se materializează?



Cum poate îmbunătăți aceste alternative?



Există rezultate mai bune cu alți parteneri de negociere?



Partenerul meu de negociere ar putea dori să re-combine sau să adauge conținut și care dintre ele?



Ce ar trebui să fie diferit în ceea ce privește cea mai bună alternativă, astfel încât să fie mai bună sau egală cu rezultatul negociat inițial?



Cum a putut să înlăture obstacolele de-a lungul drumului?



Care condiții dorite ar putea influența pozitiv și cea mai bună alternativă?



Ce alte valori sau interese trebuie să includă?



În cazul în care sunt implicate aspecte financiare, care ar fi cea mai mare și cea mai mică sumă pe care ar putea să o accepte?



Care condiții și conținutul contractelor pot schimba acest număr și cât de mare este suma acceptată atunci?



Există riscul ca acesta să poată fi mai bine prin ruperea negocierilor?



Care sunt aspectele care i-ar ușura încetarea negocierilor?

APRECIERE

32



Dacă doriți să calculați costurile negocierii:

- Cât durează pregătirea?
- Cât durează negocierea?
- Care este rata orară a celor implicați pe partea noastră?
- Ce alte costuri (prezentare, călătorie, avocați) trebuie luate în considerare?

33

FACTORII DE DECIZIE



34



Ce libertate de alegere și de autorizare are în realitate partenerul meu de negociere?



Cunosc toți factorii de decizie?



Sunt limitele negocierii determinate de un comitet (consiliu, comisie de negociere, altele)?

35



Care sunt cele mai importante 30 de cereri ale mele în această negociere?



În urma acestor pregătiri, prima mea ofertă este ca și cum?



36

STRATEGIA MEA FINALĂ



37



Care este ultima mea ofertă?



În ce domeniu interesele partenerului meu de negociere se suprapun cu interesele mele?



Ce poveste vă povestesc, cu care pot prezenta partenerului meu de negociere cel mai bun rezultat, deosebit de memorabil, plăcut și valoros?

CINE ESTE PARTENERUL MEU DE NEGOCIERE





Negociază cu o persoană sau cu o companie?



Ce alte persoane au o influență asupra rezultatului negocierilor pe lângă partenerul meu de negociere?

40



Cum funcționează partenerul meu de negociere?



A existat vreun contact cu partenerul meu de negociere în trecut?

41



Cum sa comportat partenerul meu de negociere atunci?



Am încercat vreodată să negociez cu el?

42



Cum sa comportat partenerul meu de negociere atunci?



Cum este condusă structura organizatorică internă și structura de decizie de partenerul meu de negociere?

43



Ce obiective generale de afaceri îmi
doresc partenerul meu de negociere?



Ce obiective concrete a stabilit în mod
public?

44



Cum dorește să atingă aceste
obiective?



Care motive motivează partenerul meu
de negociere?

45



Pe ce teme este partenerul meu de negociere deosebit de interesat?



Ce beneficii pot oferi partenerului meu de negociere?

46



Ce trebuie să arate acest beneficiu pentru ca acesta să merite partenerul meu de negociere?



Cum și cui trebuie să prezint concret acest beneficiu ca recompensă?

47



Ce limbă ar trebui să folosesc pentru a putea ancora partenerul nostru de negociere?



Care sunt cuvintele cheie importante?

48



Ce comportamente și strategii de conversație pot întâmpina respingerea?



Care este realitatea partenerului meu de negociere?

49



Care este istoria companiei sau a
familiei sale?



Care au fost cele mai importante
evenimente din ultimii cinci ani?

50



Ce dependențe există? (Pentru bănci,
companii, organizații, persoane)



Ce potențial financiar există?

51



Ce structură are organizația?



Care imagine ar dori partenerul meu de negociere să genereze?

52



Ce fel de comunicare PR implementează pe piață?



Există o gestionare a incendiilor?



În ce mediu este stabilit partenerul nostru de negociere?

53

ÎNAINTE DE DATA NEGOCIERII



54



Cum este proiectată și construită
clădirea în care are loc negocierea?



În ce condiții are loc negocierea?



Există un aranjament de ședere?

55



Cum vom ajunge noi sau partenerii
noștri de negociere?



Cum pot preveni presiunea temporală?



Dacă negocierea durează mult
mai mult, unde dorm?

56



Am haine de schimb cu mine?



Am altă întâlnire și cum am amânat-o?



Cum mă pot relaxa înainte de data
negocierii?

57

**Ce întrebări aveți înaintea
de începerea negocierilor?**


Raspunde la acestea.

**Și acum: mult succes în
negocierile voastre.**

58

Puteți ajunge la Institutul European de Negociere la <http://e-n-i.eu/>

Friedhelm Wachs se poate ajunge la adresa wachs@laxwachssebenius.com

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 este unul dintre cei mai importanti experti in negocieri, partener al LaxWachs Sebenius si presedinte al Institutului European de Negociere. Și-a început cariera cu negocierile politice în timpul Războiului Rece și alături de China. Astăzi, el sfătuiește companii globale, guverne și partide în negocieri provocatoare. Cel mai bine vandut autor a primit numeroase premii internationale pentru munca sa.

ISBN: 978-3-7479-0203-5