



100 најважнијих питања за свако преговарање

Фриедхелм Вацхс, председник, Европски преговарачки институт

Serbische Erstausgabe

Titel: 100 најважнијих питања за свако преговарање

© 2018 Friedhelm Wachs

Umschlag/Illustration: Friedhelm Wachs

Autor: Friedhelm Wachs

Die Originalausgabe erschien 2018 im

Verlag: Metropolis Medien Verlags GmbH, Leipzig

ISBN: 978-3-7479-0115-1

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.

Све фразе у овој књизи су родно неутралне.

Скоро сви преговори су лоше припремљени. Ова књига вам не говори како добити преговоре.

Али, ако сте пажљиво радили на овим питањима, имат ћете огромну предност над својим преговарачким партнерима. Не журите. То је ВАЈА предност.

Фриедхелм Вацхс



Ја

4



Мој преговарачки партнер

18



додата вредност

32



доносилац одлука

34



моја последња стратегија

37



ко је мој преговарачки партнер

39



пре датума преговарања

54

Ja



4



Шта желим да постигнем овим преговорима?



Који би био најбољи могући, савршени резултат за мене?

5



Која вредност има ово преговарање
за мене у новцу?



Да ли имам штедне или накнадне
трошкове?

6



Који би био други најбољи резултат
за мене?



Који су резултати неприхватљиви?

7



Зашто нису прихватљиви?



Које компоненте су најважније за мене?

8



Које компоненте резултата треба да постигнем?



Које компоненте резултата желим постићи?

9



Које под-аспекте могу напустити?



Који је најважнији уговорни садржај и услови?

10



Који уговорни садржај и услови су ми мање важни?



Које алтернативе могу имати ако се жељени резултат не реализује?

11



Како могу побољшати ове алтернативе?



Која су могућа решења са другим преговарачким партнерима?

12



Који преговарачки садржај могу рекомбинирати или додати?



Шта би требало да буде другачије у вези са најбољом алтернативом, како би било боље или једнако мојом првобитно пожељном преговарачком резултату?

13



Које формалне препреке морам да елиминишем на путу?



Која је вредност ове алтернативе за мене?

14



Да ли имам штедне или накнадне трошкове?



Ако су укључени финансијски аспекти, што је највиши и најмањи износ који сам могао прихватити?

15



Који услови и уговорни садржај могу променити овај број и колико је онда прихватљив износ?



Који уговорни услови не волим да прихватам?



Да ли постоји шанса да се боље почне да се заврши преговарањем?



Који аспекти би ми олакшали престанак преговора?

Мој преговарачки партнер



18



Какав је резултат мој преговарачки партнер надао се од ових преговора?



Шта је тачно за мојог преговарачког партнера?

19



Која је вредност преговора материјално за мој преговарачки партнер?



Колико су важне преговоре и резултат за другу страну?



Које компоненте имају најбољи могући резултат за мог преговарачког партнера?



Шта би могло бити други најбољи резултат за мог преговарачког партнера?



Који резултат не би био прихватљив за њега?



Зашто је овај резултат неприхватљив за њега?



Које компоненте су му најважније?



Које компоненте резултата мора постићи?



Које компоненте резултата жели да постигне?



Који аспекти могу учинити без?

24



Који су најважнији уговорни услови и садржаји?



Који уговорни услови и садржај су му мање важни?

25



Која друга алтернатива има за разговоре са мном?



Које три најбоље алтернативе имају мој преговарачки партнер ако се његов жељени резултат не реализује?



Како може побољшати ове алтернативе?



Да ли постоје могући резултати са другим преговарачким партнерима?



Да ли мој преговарачки партнер жели да поново комбинира или додају садржај и који од њих?



Шта би требало да буде другачије у односу на најбољу алтернативу тако да је боља од или једнака првобитном исходу који се преговара?



Како је могао уклонити препреке на путу?



Који жељени услови могу додатно позитивно утицати на најбољу алтернативу?



Које друге вредности или интересе треба укључити?



Уколико се ради о финансијским питањима, која би била највиша и најмања количина коју би могао да прихвати?



Који услови и садржај уговора могу променити овај број и колико је онда прихватљив износ?



Постоји ли ризик да би могао да буде бољи отказивањем преговора?



Који су аспекти који би му олакшали да прекину преговоре?

ДОДАТА ВРЕДНОСТ



32



Ако желите израчунати трошкове преговора:

- а) Колико траје припрема?
- б) Колико дуго преговарање траје?
- ц) која је сатна стопа оних који су укључени на нашу страну?
- д) које друге трошкове (презентације, путовања, адвокати) треба размотрити?

33

ДОНОСИЛАЦ

ОДЛУКА



34



Какву слободу избора и овлашћења има мој преговарачки партнер заиста?



Да ли познајем све доносиоце одлука?



Да ли су ограничења преговора одређена од стране панела (одбора, преговарачког одбора, других)?

35



Које су моје 30 најважнијих захтева у овим преговорима?



Као резултат ових припрема, моја прва понуда је као?

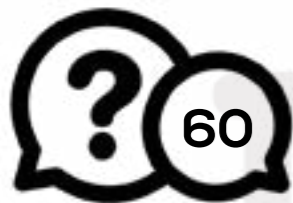


36

моја последња стратегија



37



Која је моја последња понуда?



На чему се интереси мог преговарачког партнера преклапају са мојим интересима?



Коју причу кажем, са којом могу да предочим свом партнеру који преговара мој најбољи резултат посебно незабораван, пријатан и вредан?

ко је мој преговарачки партнер





Да ли преговарам са особом или компанијом?



Која друга лица утичу на исход преговора поред мог преговарачког партнера?

40



Како функционише мој преговарачки партнер?



Да ли је у прошлости било какав контакт са мојим преговарачким партнером?

41



Како се онда понашао мој
преговарачки партнер?



Да ли сам икад покушавао да
преговарам са њим?

42



Како се онда понашао мој
преговарачки партнер?



Како је унутрашња организациона
структура и структура одлука вођени
мојим преговарачким партнером?

43



Који општи пословни циљеви жели
мој преговарачки партнер?



Који конкретни циљеви је поставио
јавно?

44



Како он жели постићи ове циљеве?



Који мотиви мотивирају мог
преговарачког партнера?

45



На које теме мој преговарачки партнер посебно занима?



Које предности могу да дам свом преговарачком партнеру?

46



Каква би изгледала ова корист, како би могла да изгледа вредно за мојог преговарачког партнера?



Како и коме треба конкретно да представим ову корист као награду?

47



Који посебан језик треба да користим како бисмо се могли повезати са нашим преговарачким партнером?



Које кључне речи су важне?

48



Које босанске језике треба да користимо као бисмо могли бити доведени са нашим брачним партнером?



Које кључне речи су важне?

49



Која је историја његове компаније или породице?



Који су најважнији догађаји у последњих пет година?

50



Које постоје везе? (Банкама, компанијама, организацијама, лицима)



Који финансијски потенцијал постоји?

51



Која структура има организација?



Коју слику би мој партнер у преговорима желео да генерише?

52



Коју ПР комуникацију спроводи на тржишту?



Да ли постоји управљање ватром?



У којем окружењу је успостављен наш преговарачки партнер?

53

пре датума преговарања



54



Како је дизајнирана и изграђена зграда у којој се одвијају преговори?



У којим просторијама се преговарање одвија?



Има ли седишта?

55



Како ћемо ми, или наши преговарачки партнери, стићи?



Како да спречим притисак на време?



Ако преговарање траје много дуже, где могу да спавам?

56



Да ли имам резервну одећу са мном?



Да ли имам други састанак и како да га одложим?




Како да се опустим пре датума преговарања?

57

**Која питања имате пре почетка
преговора?**

Одговори на ово

**И сада: много успеха у вашим
преговорима.**

A portrait of Friedhelm Waechter, 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.

Фриедхелм Вацхс је један од водећих свјетских преговарачких стручњака, партнера ЛакВацхсСебениус и предсједника Европског преговарачког института. Каријеру је започео политичким преговорима током Хладног рата и са Кином. Данас савјетује глобалне компаније, владе и партије у изазивању преговора. Најбољи аутор књиге добио је бројне међународне награде за свој рад.

ISBN: 978-3-7479-0115-1