



**Minden tárgyalás 100 legfontosabb
kérdése**

Friedhelm Wachs elnök, Európai Kereskedelmi Intézet

Ungarische Erstausgabe

Titel: **Minden tárgyalás 100 legfontosabb kérdése**

© 2018 **Friedhelm Wachs**

Umschlag/Illustration: Friedhelm Wachs
Autor: Friedhelm Wachs

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

ISBN: 978-3-7479-0175-5

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.

A könyvben szereplő összes kifejezés nem semleges.

Szinte minden tárgyalás rosszul készül. Ez a könyv nem mondja meg, hogyan lehet tárgyalásokat nyerni. De ha alaposan átgondoltad ezeket a kérdéseket, akkor túlnyomó előnyei lesznek a tárgyalópartnerekkel szemben. Nem kell kapkodni. Ez az Ön előnye.

Friedhelm Wachs



NEKEM

4



**A TÁRGYALÓ-
PARTNEREIM**

18



HOZZÁADOTT ÉRTÉK

32



DÖNTÉSHOZÓ

34



VÉGSŐ STRATÉGIÁM

37



**AKI A
TÁRGYALÓPARTNER
VAGYOK**

39



**A TÁRGYALÁS
IDŐPONTJA ELŐTT**

54

NEKEM

4



Mit akarok elérni ezzel a tárgyalással?



Melyik lenne a legjobb, tökéletes eredmény számomra?

5



Milyen értékű ez a tárgyalás számomra a pénzben?



Melyik lenne a második legjobb eredmény számomra?



Van-e megtakarítás vagy nyomon követési költség?



Mely eredmények elfogadhatatlanok?



Miért nem elfogadható?



Az eredmény mely összetevői a legfontosabbak számomra?

8



Milyen eredményeket kell elérnem?

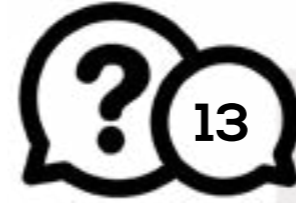


Milyen eredményeket kívánok elérni?

9



Melyik al-aspektusokat elhagyhatom?



Melyik szerződéses tartalom és feltételek kevésbé fontosak számomra?



Melyik szerződéses tartalom és feltételek a legfontosabbak?



Milyen alternatívák vannak akkor, ha a kívánt eredmény nem valósul meg?



Hogyan javíthatom ezeket az alternatívákat?



Milyen jobb megoldások lehetségesek más tárgyalópartnerekkel?

12



Milyen tárgyalási tartalmakat tudnék rekombinálni újonnan vagy hozzáadni?



Mi másnak kellene lennie a legjobb alternatívával kapcsolatban, hogy jobb vagy egyenlő legyen az eredetileg kívánt tárgyalásos eredményeimmel?

13



Milyen hivatalos akadályokat kell
kitűzнем az út mentén?



Mi ez az alternatíva értéke számomra?

14



Van-e megtakarítás vagy nyomon
követési költség?



Ha pénzügyi szempontokról van szó,
ami a legmagasabb és
legalacsonyabb, amit elfogadhatnák?

15



Mely feltételek és szerződéses tartalom megváltoztathatja ezt a számot, és hogy mekkora az elfogadható összeg?



Mely szerződési feltételeket nem szeretem elfogadni?



Van-e esély arra, hogy jobb tárgyalási pozícióba kerüljön?



Milyen szempontok lennének könnyűvé tenni a tárgyalások leállítását?

A TÁRGYALÓ- PARTNEREIM

18



Milyen eredményt ér el a tárgyalópartnerem ebből a tárgyalásból?



Pontosan mi a haszna a tárgyalópartnernek?

19



Mennyire értékes a tárgyalás a tárgyalópartnernek?



Mely elemeket kapna a lehető legjobb eredmény a tárgyalópartnernek?



Mennyire fontos a tárgyalás és az eredmény a másik oldalon?



Mi lehet a második legjobb eredmény a tárgyalópartnernek?



Milyen eredmény nem lenne
elfogadható számára?



Miért elfogadhatatlan ez az eredmény?



Mely elemek legfontosabbak neki?



Milyen eredményeket kell elérnie?



Milyen eredményeket kíván elérni?



Milyen szempontokat tud megfizetni?

24



Mely szerződési feltételek és tartalmak a legfontosabbak neki?



Mely szerződési feltételek és tartalmak kevésbé fontosak neki?

25



Milyen alternatíva van a másik félnek a tárgyalások velem?



Melyik három legjobb alternatíva a tárgyalópartnernek van, ha a kívánt eredmény nem valósul meg?



Hogyan javíthatja ezeket az alternatívákat?



Lehet-e jobb eredményeket elérni más tárgyalópartnerekkel?



Lehet-e a tárgyalópartnerem újraegyesíteni vagy hozzáadni a tartalmat, és melyeket?



Mi másnak kellene lennie a legjobb alternatívával kapcsolatban, hogy jobb vagy egyenlő legyen az eredeti tárgyalásos kimenetellel?



Hogyan tudta eltávolítani az akadályokat az út mentén?



Melyek a kívánt feltételek is pozitívan befolyásolhatják a legjobb alternatívát?



Milyen egyéb értékeket vagy érdekeket kell tartalmaznia?



Ha pénzügyi kérdésekre kerül sor, ami a legmagasabb és a legalacsonyabb összeg lenne, amit elfogadhat?



Mely feltételek és a szerződés tartalma megváltoztathatja ezt a számot, és milyen nagy az elfogadható összeg?



Fennáll-e annak a veszélye, hogy a tárgyalások megszakításával jobb lenne?



Mik azok a szempontok, amelyek megkönnyítenék a tárgyalások megszakítását?

HOZZÁADOTT ÉRTÉK



32



Ha a tárgyalás költségeit kívánja kiszámítani:

- Mennyi ideig tart az előkészület?
- Mennyi ideig tart a tárgyalás?
- Mi az óránkénti arány az érintettek részéről?
- Milyen egyéb költségeket (prezentáció, utazás, ügyvédek) kell figyelembe venni?

33

DÖNTÉSHOZÓ



34



Milyen választási és engedélyezési szabadsága van a tárgyalópartnernek?



Ismerem-e a döntéshozókat?



A tárgyalás határai a testület (fórum, tárgyalóbizottság, mások) által meghatározott?

35



Melyek a 30 legfontosabb követelésem
ebben a tárgyalásban?



Az előkészületek eredménye az első
ajánlatom?



36

VÉGSŐ STRATÉGIÁM



37



Mi az utolsó ajánlataim?



Melyik területen tárgyalópartnerre érdekei összeférnek az érdekeivel?



Milyen történetet tudok mondani, amellyel a tárgyalópartnernek bemutathatok a legjobb eredményemet, különösen emlékezetes, kedvelt és értékes?

AKI A TÁRGYALÓPARTNER VAGYOK





Egy magánszemélyrel vagy egy társasággal tárgyalok?



Mely egyéb személyek befolyásolják a tárgyalások kimenetelét a tárgyalópartner mellett?

40



Hogyan működik a tárgyalópartner?



Volt-e kapcsolat a tárgyalópartnernek a múltban?

41



Hogyan működött a tárgyalópartnerem?



Volt-e valaha tárgyalni vele?

42



Hogyan működött a tárgyalópartnerem?



Hogyan működik a tárgyalópartner által vezérelt belső szervezeti struktúra és döntési struktúra?

43



Milyen általános üzleti célokat kíván elérni a tárgyalópartner?



Milyen konkrét célokat tett közzé nyilvánosan?

44



Hogyan kívánja elérni ezeket a célokat?



Milyen motívumok motiválják tárgyalópartnereimet?

45



Milyen témákkal foglalkozik a tárgyalópartnerem?



Milyen előnyöket adhatok a tárgyalópartnernek?

46



Milyen hatással kell lennie ezre az előnyre, hogy érdemes a tárgyalópartnernek?



Hogyan és kinek kell konkretizálnom ezt az ellátást, mint jutalmazást?

47



Melyik nyelvet használjam fel, hogy összekapcsolhassuk tárgyalópartnereinkkel?



Mely kulcsszavak fontosak?

48



Milyen viselkedésekkel és beszélgetési stratégiákkal lehet elutasítani?



Mi a tárgyalópartnernek a valósága?

49



Mi a cég vagy család története?



Melyek voltak az elmúlt öt év legfontosabb eseményei?

50



Milyen függőség létezik? (Bankok, vállalatok, szervezetek, személyek)



Milyen pénzügyi lehetőségek vannak?

51



Milyen struktúrája van a szervezetnek?



Melyik képet akarja a tárgyalópartnerem generálni?

52



Milyen PR kommunikációt hajt végre a piacon?



Van-e tűzkezelés?



Milyen környezetben van a tárgyalópartnerünk?

53

A TÁRGYALÁS IDŐPONTJA ELŐTT



54



Hogyan tervezik és készülnek az épületek, amelyeken a tárgyalások zajlanak?



Milyen helyeken kerül sor a tárgyalásra?



Van-e ültetési elrendezés?

55



Hogyan érkezünk meg, vagy tárgyalópartnereink?



Hogyan akadályozhatom meg az időnyomást?



Ha a tárgyalás hosszabb ideig tart, hol tudok aludni?

56



Van-e ruha ruhám velem?



Van-e egy másik kinevezésem és hogyan kell elhalasztanom?



Hogyan pihenhetek a tárgyalás előtt?

57

**Milyen kérdései vannak a
tárgyalás megkezdése előtt?**


Válaszolj ezekre.

És most: sok siker a tárgyalások során.

58

Elérheti az Európai Tárgyalási Intézetet a <http://e-n-i.eu/> címen.

Friedhelm Wachs elérhető a wachs@laxwachssebenius.com címen

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 a világ egyik vezető tárgyalási szakértője, a LaxWachsSebenius partnere és az Európai Kereskedelmi Intézet elnöke. Karrierjét a hidegháború és Kínával folytatott politikai tárgyalásokkal kezdte. Ma tanácsol globális cégeknek, kormányoknak és pártoknak a tárgyalások megtámadásában. A bestseller szerző számos nemzetközi díjat kapott munkájáért.

ISBN: 978-3-7479-0175-5