



100 câu hỏi quan trọng nhất cho mọi thương lượng

bởi Friedhelm Wachs, Chủ tịch, Viện đàm phán châu Âu

Vietnameische Erstausgabe

Titel: 100 câu hỏi quan trọng nhất cho mọi thương lượng

© 2018 Friedhelm Wachs

Umschlag/Illustration: Friedhelm Wachs

Autor: Friedhelm Wachs

Die Originalausgabe erschien 2018 im

Verlag: Metropolis Medien Verlags GmbH, Leipzig

ISBN: 978-3-7479-0134-2

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.

Tất cả các cụm từ trong cuốn sách này là giới tính trung lập.

Hầu như tất cả các cuộc đàm phán đều được chuẩn bị tốt. Cuốn sách này không cho bạn biết làm thế nào để giành được các cuộc đàm phán. Nhưng nếu bạn đã làm việc thông qua những câu hỏi này một cách cẩn thận, bạn sẽ có một lợi thế áp đảo đối với các đối tác đàm phán của bạn. Hãy dành thời gian của bạn. Đó là lợi thế CỦA BẠN.

Friedhelm Wachs



Tôi

4



đối tác thương lượng của tôi

18



giá trị gia tăng

32



người ra quyết định

34



chiến lược cuối cùng của tôi

37



đối tác thương lượng của tôi là ai

39



trước ngày đàm phán

54

Tôi



4



Tôi muốn đạt được điều gì với thương lượng này?



Đó sẽ là kết quả tốt nhất có thể cho tôi?

5



Giá trị này có thương lượng gì đối với tôi bằng tiền?



Tôi có tiết kiệm hoặc chi phí tiếp theo không?

6



Đó sẽ là kết quả tốt thứ hai đối với tôi?



Kết quả nào là không thể chấp nhận?

7



Tại sao chúng không được chấp nhận?



Những thành phần nào của kết quả tôi phải đạt được?



Thành phần nào của kết quả quan trọng nhất đối với tôi?



Tôi muốn đạt được thành phần nào trong kết quả?



Tôi có thể từ bỏ những khía cạnh phụ nào?



Nội dung và điều kiện hợp đồng nào là quan trọng nhất?

10



Nội dung và điều kiện hợp đồng nào ít quan trọng đối với tôi?



Tôi có những lựa chọn thay thế nào nếu kết quả mong muốn của tôi không thành hiện thực?

11



Làm cách nào để cải thiện các lựa chọn thay thế này?



Các giải pháp nào tốt hơn có thể thực hiện được với các đối tác thương lượng khác?

12



Nội dung đàm phán nào tôi có thể kết hợp lại hoặc thêm vào?



Điều gì sẽ phải khác biệt về một giải pháp thay thế tốt nhất, vì vậy nó tốt hơn hoặc bằng kết quả thương lượng mong muốn ban đầu của tôi?

13



Tôi phải loại bỏ những rào cản chính thức nào trên đường đi?



Giá trị của giải pháp thay thế này đối với tôi là gì?

14



Tôi có tiết kiệm hoặc chi phí tiếp theo không?



Nếu các khía cạnh tài chính có liên quan, đó là số tiền cao nhất và thấp nhất mà tôi có thể chấp nhận?

15



Điều kiện và nội dung hợp đồng nào có thể thay đổi số này và tổng số tiền chấp nhận được là bao nhiêu?



Có cơ hội để có được vị trí bắt đầu tốt hơn bằng cách kết thúc thương lượng không?



Tôi không muốn chấp nhận các điều khoản hợp đồng nào?



Những khía cạnh nào sẽ khiến tôi dễ dàng dừng đàm phán?

đối tác thương lượng của tôi

18



Đối tác đàm phán của tôi hy vọng điều gì từ thương lượng này?



Điều gì chính xác là lợi ích cho đối tác thương lượng của tôi?

19



Thương lượng có giá trị gì đối với đối tác thương lượng của tôi?



Thành phần nào sẽ có kết quả tốt nhất có thể cho đối tác thương lượng của tôi?



Làm thế nào quan trọng là đàm phán và kết quả cho phía bên kia?



Điều gì có thể là kết quả tốt thứ hai cho đối tác thương lượng của tôi?



Kết quả nào sẽ không thể chấp nhận được?



Tại sao kết quả này không thể chấp nhận được với anh ta?



Thành phần nào quan trọng nhất đối với anh?



Thành phần nào của kết quả mà anh ta phải đạt được?



Thành phần nào của kết quả mà anh ấy muốn đạt được?



Anh ta có thể làm được những khía cạnh nào?

24



Điều khoản và nội dung hợp đồng nào quan trọng nhất đối với anh?



Các điều khoản và nội dung hợp đồng nào ít quan trọng đối với anh?

25



Bên kia có những lựa chọn nào khác đối với các cuộc đàm phán với tôi?



Ba đối tác thay thế tốt nhất nào mà đối tác thương lượng của tôi có nếu kết quả mong muốn của ông không thành hiện thực?



Làm cách nào để cải thiện các lựa chọn thay thế này?



Có thể có kết quả tốt hơn với các đối tác thương lượng khác không?



Đối tác đàm phán của tôi có muốn kết hợp lại hoặc thêm nội dung và đối tác nào không?



Điều gì sẽ phải khác biệt về giải pháp thay thế tốt nhất để nó tốt hơn hoặc bằng kết quả thương lượng ban đầu?



Làm thế nào ông có thể loại bỏ chương ngại vật trên đường đi?



Điều kiện mong muốn nào có thể ảnh hưởng tích cực đến giải pháp thay thế tốt nhất?



Anh ta cần bao gồm các giá trị hoặc lợi ích khác?



Nếu các vấn đề tài chính có liên quan, đó sẽ là số tiền cao nhất và thấp nhất mà anh ta có thể chấp nhận?

30



Điều kiện và nội dung hợp đồng nào có thể thay đổi số này và tổng số tiền chấp nhận được là bao nhiêu?



Có nguy cơ nào anh có thể tốt hơn bằng cách phá vỡ các cuộc đàm phán?



Các khía cạnh nào khiến anh dễ dàng phá vỡ các cuộc đàm phán?

31

giá trị gia tăng



32



Nếu bạn muốn tính toán chi phí của thương lượng:

- a) mất bao lâu?
- b) Thương lượng mất bao lâu?
- c) tỷ lệ hàng giờ của những người liên quan đến phía chúng ta là bao nhiêu?
- d) các chi phí khác (thuyết trình, du lịch, luật sư) sẽ được xem xét như thế nào?

33

người ra quyết định



34



Đối tác đàm phán của tôi thực sự có quyền tự do lựa chọn và ủy quyền nào?



Tôi có biết tất cả những người ra quyết định không?



Các giới hạn của thương lượng được xác định bởi một bảng điều khiển (hội đồng quản trị, hội đồng thương lượng, những người khác)?

35



30 yêu cầu quan trọng nhất của tôi trong thương lượng này là gì?



Kết quả của những chuẩn bị này, đề nghị đầu tiên của tôi là như thế nào?



36

chiến lược cuối cùng của tôi



37



Ưu đãi cuối cùng của tôi là gì?



Trong khu vực nào lợi ích của đối tác thương lượng của tôi trùng lặp với sở thích của tôi?



Tôi có thể kể câu chuyện nào, mà tôi có thể trình bày cho đối tác đàm phán của tôi kết quả tốt nhất của tôi đặc biệt đáng nhớ, dễ thương và có giá trị?

38

đối tác thương lượng của tôi là ai



39



Tôi có thương lượng với một người hoặc một công ty không?



Những người nào khác có ảnh hưởng đến kết quả của cuộc đàm phán bên cạnh đối tác thương lượng của tôi?

40



Đối tác thương lượng của tôi hoạt động như thế nào?



Đã có bất kỳ liên hệ nào với đối tác đàm phán của tôi trong quá khứ chưa?

41



Làm cách nào để đối tác thương lượng của tôi hoạt động?



Tôi đã từng thương lượng với anh chưa?

42



Làm cách nào để đối tác thương lượng của tôi hoạt động?



Cơ cấu tổ chức nội bộ và cơ cấu quyết định của đối tác thương lượng của tôi như thế nào?

43



Đối tác thương lượng của tôi muốn đạt được mục tiêu kinh doanh chung nào?



Những mục tiêu cụ thể nào ông đã đặt ra công khai?

44



Làm thế nào để anh ấy muốn đạt được những mục tiêu này?



Động cơ nào thúc đẩy đối tác thương lượng của tôi?

45



Đối tượng nào là đối tác thương lượng của tôi đặc biệt quan tâm?



Tôi có thể cung cấp những lợi ích gì cho đối tác đàm phán của mình?

46



Quyền lợi này trông như thế nào đối với đối tác thương lượng của tôi có giá trị?



Tôi phải trình bày cụ thể lợi ích này như thế nào và bổ ích cho ai?

47



Tôi nên sử dụng ngôn ngữ cụ thể nào để chúng tôi có thể liên kết với đối tác thương lượng của chúng tôi?



Từ khóa nào là quan trọng?

48



Hành vi và chiến lược trò chuyện nào có thể gặp phải sự từ chối?



Thực tế của đối tác thương lượng của tôi là gì?

49



Lịch sử của công ty hay gia đình ông là gì?



Những sự kiện quan trọng nhất trong năm năm qua là gì?

50



Điều gì phụ thuộc tồn tại? (Đối với ngân hàng, công ty, tổ chức, người)



Tiềm năng tài chính nào tồn tại?

51



Tổ chức có tổ chức gì?



Đối tác thương lượng của tôi muốn tạo hình ảnh nào?

52



Anh ta thực hiện loại truyền thông PR nào trên thị trường?



Có quản lý hỏa hoạn không?



Trong đó môi trường là đối tác đàm phán của chúng tôi được thành lập?

53

trước ngày đàm phán



54



Tòa nhà được thiết kế và xây dựng như thế nào trong đó thương lượng diễn ra?



Trong quá trình thương lượng diễn ra tại cơ sở nào?



Có sắp xếp chỗ ngồi không?

55



Làm thế nào chúng tôi, hoặc các đối tác đàm phán của chúng tôi, đến?



Làm thế nào để ngăn chặn áp lực thời gian?



Nếu thương lượng mất nhiều thời gian hơn, tôi sẽ ngủ ở đâu?

56



Tôi có mặc quần áo với tôi không?



Tôi có cuộc hẹn khác hay không và làm cách nào để trì hoãn cuộc hẹn?



Làm thế nào để tôi thư giãn trước ngày thương lượng?

57

**Bạn có câu hỏi gì trước khi thương
lượng bắt đầu?**


Trả lời những.

**Và bây giờ: nhiều thành công trong
thương lượng của bạn.**

58

Bạn có thể tiếp cận Viện đàm phán châu Âu tại <http://e-n-i.eu/>

Friedhelm Wachs can be reached at 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 là một trong những chuyên gia đàm phán hàng đầu thế giới, là đối tác của LaxWachsSebenius và là chủ tịch của Viện đàm phán châu Âu. Ông bắt đầu sự nghiệp của mình với các cuộc đàm phán chính trị trong Chiến tranh Lạnh và với Trung Quốc. Hôm nay, ông khuyên các công ty toàn cầu, các chính phủ và các bên trong các cuộc đàm phán đầy thử thách. Tác giả bán chạy nhất đã nhận được nhiều giải thưởng quốc tế cho công việc của mình.

ISBN: 978-3-7479-0134-2