



Y 100 cwestiwn pwysicaf ar gyfer pob trafodaethau

gan Friedhelm Wachs, Llywydd, Sefydliad Negodi Ewropeaidd

Walisische Erstausgabe

Titel: Y 100 cwestiwn pwysicaf ar gyfer pob trafodaethau

© 2018 Friedhelm Wachs

Umschlag/Illustration: Friedhelm Wachs
Autor: Friedhelm Wachs

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

ISBN: 978-3-7479-0135-9

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.

Mae'r holl ymadroddion yn y llyfr hwn yn rhywiol niwtral.

Mae bron pob trafodaethau wedi'u paratoi'n wael. Nid yw'r llyfr hwn yn dweud wrthyich sut i ennill trafodaethau. Ond os ydych chi wedi gweithio drwy'r cwestiynau hyn yn ofalus, bydd gennych fantais llethol dros eich partneriaid negodi. Cymerwch eich amser. Mae'n fantais EICH.

Friedhelm Wachs



Fi

4



fy mhartner negodi

18



gwerth ychwanegol

32



Swyddog gwneud penderfyniadau

34



fy strategaeth derfynol

37



pw yw fy mhartner negodi

39



cyn y dyddiad trafod

54

Fi



4



Beth ydw i am ei gyflawni gyda'r negodi hwn?



Beth fyddai'r canlyniad perffaith gorau posibl i mi?

5



Pa werth y mae'r negodi hwn i mi
mewn arian?



A oes gennyf gynilion neu gostau
dilydol?

6



Beth fyddai'r canlyniad ail-orau i mi?



Pa ganlyniadau sy'n annerbyniol?

7



Pam nad ydynt yn dderbyniol?



Pa elfennau o'r canlyniad sydd bwysicaf i mi?

8



Pa elfennau o'r canlyniad y mae'n rhaid i mi eu cyflawni?



Pa elfennau o'r canlyniad yr wyf am eu cyflawni?

9



Pa is-agweddau y gallaf eu gadael?



Pa gynnwys ac amodau cytundebol sydd bwysicaf?

10



Pa gynnwys ac amodau cytundebol sy'n llai pwysig i mi?



Pa ddewisiadau eraill sydd gennyf os nad yw fy nghanlyniad dymunol yn berthnasol?

11



Sut alla i wella'r dewisiadau eraill hyn?



Pa atebion gwell sy'n bosibl gyda phartneriaid negodi eraill?

12



Pa gynnwys negodi y gallaf ei ailgychwyn neu ei ychwanegu?



Beth fyddai'n rhaid iddo fod yn wahanol am ddewis arall, fel ei bod yn well neu'n gyfartal â'm canlyniad a ddymunir yn wreiddiol a gafodd ei ddymuno?

13



Pa rwystrau ffurfiol y mae'n rhaid i mi eu dileu ar hyd y ffordd?



Beth yw gwerth yr opsiwn hwn i mi?

14



A oes gennyf gynilion neu gostau dilynol?



Os yw agweddau ariannol yn gysylltiedig, sef y swm uchaf a'r isaf y gallaf ei dderbyn?

15



Pa amodau a chynnwys cytundebol all newid y rhif hwn a pha mor fawr yw'r swm derbyniol yna?



Pa delerau cytundebol ydw i ddim yn hoffi eu derbyn?



A oes cyfle i fynd i mewn i safle cychwyn gwell trwy orffen y negodi?



Pa agweddau fyddai'n ei gwneud hi'n hawdd imi atal y negodi?

fy mhartner negodi



18



Pa ganlyniad y mae fy mhartner
negodi yn gobeithio o'r drafodaeth
hon?



Beth yn union yw'r budd ar gyfer fy
mhartner negodi?

19



Pa werth y mae'r negodi'n berthnasol i'm partner negodi?



Pa mor bwysig yw'r negodi a'r canlyniad ar gyfer yr ochr arall?



Pa elfennau fyddai'r canlyniad gorau posibl ar gyfer fy mhartner negodi?



Beth fyddai'r canlyniad ail-ddisgwyliedig ar gyfer fy mhartner negodi?



Pa ganlyniad ni fyddai'n dderbyniol iddo?



Pam mae'r canlyniad hwn yn annerbyniol iddo?



Pa gydrannau sydd bwysicaf iddo?



Pa elfennau o'r canlyniad y mae'n rhaid iddo ei gyflawni?



Pa elfennau o'r canlyniad y mae am ei gyflawni?



Pa agweddau y gall ei wneud hebddynt?



Pa delerau a chynnwys cytundebol sydd bwysicaf iddo?



Pa delerau a chynnwys cytundebol sy'n llai pwysig iddo?



Pa ddewis arall sydd gan yr ochr arall
i'r sgysiau gyda mi?



Pa dri dewis gorau gorau sydd gan fy
mhartner negodi os na fydd ei
ganlyniad dymunol yn berthnasol?



Sut y gall wella'r dewisiadau eraill hyn?



A oes canlyniadau gwell posibl gyda
phartneriaid negodi eraill?



A allai fy mhartner negodi ddymuno ail-gyfuno neu ychwanegu cynnwys a pha rai?



Beth fyddai'n rhaid iddo fod yn wahanol am yr opsiwn gorau fel ei fod yn well na'r canlyniad a drafodwyd yn wreiddiol neu'n gyfartal?



Sut y gallai gael gwared ar rwystrau ar hyd y ffordd?



Pa amodau a ddymunir allai ddylanwadu'n gadarnhaol ar yr opsiwn gorau hefyd?



Pa werthoedd neu fuddiannau eraill y mae angen iddo eu cynnwys?



Os yw materion ariannol yn gysylltiedig, a fyddai'r uchaf a'r swm isaf y gallai ei dderbyn?

30



Pa amodau a chynnwys contract y gall newid y rhif hwn a pha mor fawr yw'r swm derbyniol yna?



A oes risg y gallai fod yn well oddi wrth dorri'r trafodaethau?



Beth yw'r agweddau a fyddai'n ei gwneud hi'n hawdd iddo dorri'r trafodaethau?

31

gwerth ychwanegol

32



Os ydych chi eisiau cyfrifo costau'r negodi:

- pa mor hir mae'r paratoad yn cymryd?
- Am ba hyd y mae'r negodi'n ei gymryd?
- beth yw cyfradd fesul awr y rhai sy'n gysylltiedig â'n ochr?
- pa gostau eraill (cyflwyniad, teithio, cyfreithwyr) sydd i'w hystyried?

33

Swyddog gwneud penderfyniadau



34



Pa ryddid o ddewis ac awdurdodiad sydd gan fy mhartner negodi mewn gwirionedd?



A ydw i'n gwybod yr holl wneuthurwyr penderfyniadau?



A yw terfynau'r negodi'n cael ei bennu gan banel (bwrdd, bwrdd trafod, eraill)?

35



Beth yw fy 30 o ofynion pwysicaf yn y trafodaethau hwn?



O ganlyniad i'r paratodau hyn, mae fy nghynnig cyntaf fel?



36

fy strategaeth derfynol



37



Beth yw fy nghynnig olaf?



Ym mha ardal y mae buddiannau fy mhartner negodi yn gorgyffwrdd â'm diddordebau?



Pa stori rydw i'n ei ddweud, y gallaf gyflwyno fy nghynnod negodi i'm canlyniad gorau yn arbennig o gofiadwy, yn hyfryd a gwerthfawr?

38

pwy yw fy mhartner negodi



39



A ydw i'n trafod gyda pherson neu gwmni?



Pa bersonau eraill sydd â dylanwad ar ganlyniad y trafodaethau heblaw fy mhartner negodi?

40



Sut mae fy mhartner trafod yn gweithio?



A fu unrhyw gysylltiad â'm partner negodi yn y gorffennol?

41



Sut wnaeth fy nghyd negodi ymddwyn yna?



A ydw i erioed wedi ceisio negodi gydag ef?

42



Sut wnaeth fy nghyd negodi ymddwyn yna?



Sut mae'r strwythur sefydliadol mewnol a'r strwythur penderfyniad yn cael ei yrru gan fy mhartner negodi?

43



Pa nodau busnes cyffredinol y mae fy
mhartner negodi eisiau eu cyflawni?



Pa nodau pendant y mae wedi'i osod
yn gyhoeddus?

44



Sut mae'n dymuno cyflawni'r nodau
hyn?



Pa gymhellion sy'n ysgogi fy mhartner
negodi?

45



Ym mha bynciau y mae fy mhartner
negodi'n arbennig o ddiddordeb?



Pa fuddion y gallaf eu rhoi i'm partner
negodi?

46



Beth y mae'n rhaid i'r budd-dal hwn ei
edrych fel ei fod yn edrych yn werth
chweil i'm partner negodi?



Sut ac i bwy y mae'n rhaid i mi
gyflwyno'r budd-dal hwn yn wobrwyo'n
gryno?

47



Pa iaith benodol y dylwn ei ddefnyddio fel y gallwn ymgorffori â'n partner negodi?



Pa eiriau allweddol sy'n bwysig?

48



Pa ymddygiadau a strategaethau sgwrs y gallant wynebu gwrthod?



Beth yw realiti fy mhartner negodi?

49



Beth yw hanes ei gwmni neu deulu?



Beth oedd y digwyddiadau pwysicaf yn ystod y pum mlynedd diwethaf?

50



Pa ddibyniaethau sy'n bodoli? (I fanciau, cwmnïau, sefydliadau, personau)



Pa botensial ariannol sy'n bodoli?

51



Pa strwythur sydd gan y sefydliad?



Pa ddelwedd y byddai fy mhartner negodi am ei gynhyrchu?

52



Pa fath o gyfathrebu PR y mae'n ei weithredu yn y farchnad?



A oes rheolaeth tân?



Ym mha amgylchedd y sefydlir ein partner negodi?

53

cyn y dyddiad trafod



54



Sut mae'r adeilad wedi'i ddylunio a'i
adeiladu lle mae'r negodi'n digwydd?



Ym mha fangre y mae'r negodi'n
digwydd?



A oes trefniant eistedd?

55



Sut fyddwn ni, neu ein partneriaid
negodi, yn cyrraedd?



Sut ydw i'n atal pwysau amser?



Os yw'r negodi'n cymryd llawer
mwy o amser, ble ydw i'n cysgu?

56



A oes gen i ddillad sbâr gyda mi?



A oes gennyf benodiad arall a sut ydw
i'n ei ohirio?



Sut ydw i'n ymlacio cyn y dyddiad
trafod?

57

**Pa gwestiynau sydd gennych cyn i'r
negodi ddechrau?**


Atebwch y rhain.

**Ac nawr: llwyddiant mawr yn eich
trafodaethau.**

58

Gallwch gyrraedd Sefydliad Negodi Ewropeaidd yn <http://e-n-i.eu/>

Gellir cyrraedd Friedhelm Wachs yn wachs@laxwachssebenius.com

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.

Mae Friedhelm Wachs yn un o arbenigwyr negodi blaenllaw'r byd, partner o LaxWachsSebenius a llywydd Sefydliad Negodi Ewropeaidd. Dechreuodd ei yrfa gyda thrafodaethau gwleidyddol yn ystod y Rhyfel Oer a Tsieina. Heddiw, mae'n cynghori cwmnïau byd-eang, llywodraethau a phartïon mewn trafodaethau heriol. Mae'r awdur bestselling wedi derbyn nifer o wobrau rhyngwladol am ei waith.

ISBN: 978-3-7479-0135-9