
THE NEGOTIATION CULTURE INDEX (EL ÍNDICE DE CULTURA DE NEGOCIACIÓN)



UNA MEDIDA INTEGRAL DE LA
CULTURA DE NEGOCIACIÓN
DE SU EMPRESA

RESUMEN

La excelencia en la disciplina de la negociación en una empresa es un factor fundamental para conseguir la efectividad del rendimiento comercial. Las empresas más productivas reconocen la importancia de invertir en el desarrollo de habilidades y comportamientos de negociación en cada área de sus operaciones.

El camino para optimizar la excelencia en la negociación para alcanzar el éxito comercial comienza por entender el rendimiento actual. El Negotiation Culture Index, (ICN, por sus siglas en inglés) o índice de madurez de negociación de The Gap Partnership es una herramienta potente de diagnóstico que permite a las empresas analizar la capacidad de negociación, la infraestructura y las bases. Ofrece un análisis tridimensional de la madurez global de negociación. Su resultado se puede utilizar como modelo para conseguir una mejora comercial continua.

ÁREAS DE ANÁLISIS

El ICN analiza los tres segmentos básicos que constituyen la cultura de negociación de una empresa, *Personas*, *Proceso* y *Organización*, y profundiza en cada una de estas áreas para poder proporcionar una visión integral del rendimiento.

Personas cubre la experiencia, la mentalidad y las habilidades; *Proceso* se divide en proceso y herramientas, datos y sistemas y riesgo y poder; y *Organización* comprende la alineación, la comunicación y el compromiso.

METODOLOGÍA

Se recogen datos cuantitativos sobre cada una de las áreas a través de una encuesta exhaustiva. Se identifica a las personas adecuadas de la empresa para que completen la encuesta. y se respeta su anonimato con el fin de garantizar comentarios auténticos y firmes.

PARA OBTENER MÁS INFORMACIÓN, póngase en contacto con nosotros a través de thegappartnership.com

CARACTERÍSTICAS CLAVE

- ✓ La encuesta se adapta a las instrucciones concretas del cliente y tiene en cuenta el sector, la ubicación, las áreas de enfoque previamente acordadas y los resultados deseados
- ✓ El número y los perfiles de los encuestados son adaptables con el fin de ofrecer una respuesta óptima a las instrucciones de la empresa
- ✓ El diseño de la encuesta combina sencillez con rigor y, en ella, los encuestados clasifican una serie de preguntas estructuradas en una escala móvil.
- ✓ Las descripciones detalladas en ambos extremos de la escala proporcionan contexto y orientación con el fin de garantizar respuestas precisas
- ✓ Durante la encuesta se ofrece asistencia continua al patrocinador de la empresa con informes de actualización periódicos, estadísticas de finalización y áreas de atención emergentes

EI RESULTADO

Un informe exhaustivo analiza las conclusiones y los resultados de la encuesta y proporciona un análisis comparativo por ubicación, nivel de trabajo y función. Además, pone de relieve los resultados alcanzados en forma de puntuación agregada, segmento principal y elemento individual, y muestra la comparación tanto con el promedio del mercado como con las puntuaciones de las empresas que mejor rinden. Este análisis se utiliza para ayudar a priorizar los próximos pasos y las acciones recomendadas.

EL NEGOTIATION CULTURE INDEX (ÍNDICE DE CULTURA DE NEGOCIACIÓN) ES PARA USTED SI...

Necesita un análisis integral de las competencias de negociación de su empresa.

Desea impulsar la madurez de negociación de su empresa y mejorar los resultados comerciales.

Está interesado en conocer las medidas que puede tomar para inculcar una cultura de negociación de alto rendimiento en su empresa.