
THE NEGOTIATION CULTURE INDEX



UNA MISURA OLISTICA
DELLA CAPACITÀ
NEGOZIALE DELLA VOSTRA
ORGANIZZAZIONE

PANORAMICA

L'eccellenza nella disciplina della negoziazione in tutta un'azienda è un fattore critico per l'efficacia delle sue prestazioni commerciali. Le aziende di successo riconoscono l'importanza di investire nello sviluppo di capacità e comportamenti di negoziazione in ogni area delle loro operazioni.

Il percorso per sfruttare l'eccellenza nella negoziazione per il successo commerciale inizia con una comprensione delle prestazioni attuali. Il Negotiation Culture Index (NCI) di The Gap Partnership è un potente strumento diagnostico che consente alle aziende di rivedere le loro capacità di negoziazione, l'infrastruttura e le fondamenta. Fornisce un'analisi tridimensionale della loro maturità complessiva di negoziazione. La sua produzione può essere utilizzata come modello per un miglioramento commerciale continuo.

AREE DI ANALISI

L'NMI analizza i tre segmenti principali che costituiscono la capacità negoziale di un'azienda - Persone, Processi e Organizzazione - ed entra nei dettagli di ciascuna di queste aree per fornire una visione olistica delle prestazioni.

L'area Persone copre l'esperienza, la mentalità e le competenze; l'area Processo si divide in processi e strumenti, dati e sistemi, rischi e potere; e l'area Organizzazione è costituita da allineamento, comunicazione e coinvolgimento.

METODOLOGIA

I dati quantitativi vengono raccolti su ciascuna delle aree attraverso un'indagine approfondita. Per completare il sondaggio, vengono identificate persone appropriate all'interno dell'organizzazione. Rimangono anonimi per garantire un feedback autentico e robusto.

PER ULTERIORI INFORMAZIONI vi preghiamo di contattarci via thegappartnership.com

CARATTERISTICHE PRINCIPALI

- ✓ L'indagine è adattata a specifiche informazioni sui clienti che tiene conto del settore, della geografia, delle aree di interesse pre-concordate e dei risultati desiderati
- ✓ Numero e profili dei rispondenti del sondaggio flessibile per fornire una risposta ottimale al briefing dell'organizzazione
- ✓ Il design del sondaggio combina semplicità e rigore e chiede agli intervistati di rispondere ad una serie di domande strutturate su scala
- ✓ Le descrizioni dettagliate ad entrambe le estremità della scala forniscono contesto e indicazioni per garantire risposte accurate
- ✓ Supporto continuo allo sponsor dell'organizzazione fornito durante la durata del sondaggio con reports di aggiornamento regolari, statistiche di completamento e aree di interesse emergenti

L'OUTPUT

Una relazione completa dei risultati fornendo analisi comparative per geografia, livello di lavoro e funzione. Inoltre, evidenzia i risultati ottenuti in base al punteggio aggregato, al segmento principale e all'elemento individuale e mostra il confronto sia con la media di mercato che con i punteggi delle società con le migliori prestazioni. Questa analisi viene utilizzata per definire le priorità dei passaggi successivi e delle azioni consigliate.

IL NEGOTIATION CULTURE INDEX È PER VOI SE...

Si desidera un'analisi olistica delle capacità negoziali dell'organizzazione.

Si desidera migliorare la maturità negoziale della vostra organizzazione e quindi i risultati commerciali.

Siete interessati a conoscere le azioni che potete intraprendere per infondere una cultura di negoziazione di successo nella vostra organizzazione.