
ÍNDICE DE CULTURA DE NEGOCIACIÓN



UNA MEDIDA HOLÍSTICA DE
LA CULTURA DE NEGOCIACIÓN
DE SU ORGANIZACIÓN

RESEÑA

La excelencia en la disciplina de negociación a lo largo de un negocio es un factor crítico en la efectividad de su desempeño comercial. Las organizaciones de alto desempeño reconocen la importancia de invertir en el desarrollo de las habilidades y comportamientos en cada área de sus operaciones.

El camino para potenciar la excelencia de negociación para el éxito comercial comienza con una comprensión del desempeño actual. El Índice de Cultura de Negociación (ICN) de The Gap Partnership es una herramienta de diagnóstico poderosa que permite a las organizaciones revisar su negociación de capacidad, infraestructura y fundación. Proporciona un análisis tridimensional de la madurez de negociación general. El resultado se puede usar como plano base para una mejora comercial continua.

ÁREAS DE ANÁLISIS

El ICN analiza los tres segmentos centrales que constituyen la cultura de negociación de una compañía: *Personas*, *Procesos* y *Organización*, y profundiza en cada una de estas áreas para proporcionar una visión holística del desempeño.

El área de Personas cubre la experiencia, ideales y habilidades; *Procesos* se divide en procesos y herramientas, datos y sistemas y riesgos y poder; y *Organización* comprende la alineación, comunicación y compromiso.

METODOLOGÍA

Los datos cuantitativos son recolectados en cada una de estas áreas a través de una encuesta profunda. Se identifica a los individuos apropiados dentro de la organización para completar el cuestionario. Permanecen anónimos para asegurar la retroalimentación auténtica y veraz.

PARA MAYOR INFORMACIÓN, contáctenos en thegappartnership.com

CARACTERÍSTICAS CLAVE

- ✓ La encuesta se ajusta a las características específicas del cliente que toman en cuenta el sector, la geografía, áreas de enfoque acordadas previamente y los resultados deseados.
- ✓ El número y perfiles de los encuestados son flexibles para proporcionar una respuesta óptima a la definición organizacional
- ✓ La encuesta combina la simplicidad con el rigor y hace que los encuestados clasifiquen una serie de cuestionarios estructurados en escala deslizante
- ✓ Las descripciones detalladas en cada extremo de la escala les dan contexto y guía para asegurar respuestas precisas
- ✓ Se proporciona apoyo continuo al patrocinador de la organización durante la duración de la encuesta con informes de actualizaciones regulares, estadísticas de avance en finalización y áreas de enfoque emergentes

LOS RESULTADOS

Un informe integral revisa los descubrimientos y resultados de la encuesta y proporciona un análisis comparativo por geografía, nivel de trabajo y función. Además, resalta los resultados logrados en escala agregada, segmento central y elemento individual y muestra cómo establecen los puntos de referencia en cuanto al mercado promedio y las calificaciones de las compañías de mejor desempeño. El análisis se usa para ayudar a priorizar los siguientes pasos y acciones recomendadas.

EL ÍNDICE DE CULTURA DE NEGOCIACIÓN ES PARA USTED SI...

Quiere un análisis holístico de las competencias de negociación de su organización.

Y Quiere manejar la madurez de negociación de su organización y mejorar los resultados comerciales.

Tiene interés en aprender sobre las acciones que puede tomar para impulsar una cultura de negociación de alto desempeño en su organización.